

Negri-Clementi  
Studio Legale Associato

Via Bigli, 2  
20121 Milano  
Tel. +39.02.303049  
Fax +39.02.76281352  
info@negri-clementi.it  
www.negri-clementi.it



Atelier Biagetti, *Body Building Collection*, 2015  
Courtesy Atelier Biagetti, Milano  
Photo: Delfino Sisto Legnani e Marco Cappelletti

## La valorizzazione dei patrimoni artistici di famiglia

### *Résumé*

*Il patrimonio artistico familiare non genera soltanto, come qualcuno pensa, problemi maggiori del patrimonio artistico individuale, perché lo si immagina più grande nella sua confluenza di una pluralità di masse, è qualcosa di infinitamente più complesso perché vi si incrociano attese, interessi, avarizie e generosità, lenticchie e primogeniture, che moltiplicano i problemi di giustizia, di equità, divisibilità in natura o in tantundem; e poi le attese fiscali... Il Family Officer non deve solo essere minimamente competente nella materia artistica, deve essere uomo probo, equilibrato, indipendente, giusto... e chi più ne ha, più ne metta. Uomo rarissimo veramente. Parliamo dunque del suo lavoro. (gnc)*

## Il primo master italiano per family officer

*in collaborazione con AIFO Academy*

“La vera via per il controllo e la sostenibilità dei grandi patrimoni familiari si basa su una **visione strategica integrata** che, oltre alla gestione degli asset liquidi, includa fiscalità, beni immobili, private equity, filantropia, regole di governance, valori di famiglia e del patrimonio intangibile”.

AIFO ha costruito, in quasi un decennio di lavoro su queste tematiche, una riconosciuta competenza; ha teorizzato, sperimentato, accompagnato e oggi, con AIFO Academy, mette la propria storia ed esperienza in un percorso di formazione. L'obiettivo è quello di consentire a ogni famiglia e ai professionisti che la affiancano, la disponibilità di strumenti, metodi, competenze per la messa a fuoco della strategia di consulenza patrimoniale globale, volta a ridurre il rischio proteggendo il valore tangibile e intangibile. AIFO Academy si rivolge sia ai Family Office sia alle figure professionali già depositarie della fiducia della famiglia (tax and legal advisor, trustee, commercialisti, fiduciari, wealth manager e private banker) interessate a creare una risposta adeguata a una **crescente domanda di consulenza patrimoniale globale**.

Nell'ambito di AIFO Academy sono organizzati dei **Workshop**, approfondimenti tematici verticali che completano la conoscenza con un approccio pragmatico, fruibili singolarmente, e fungono come strumenti di aggiornamento sulle tematiche ad alta innovatività, e il **Master in family office**, con un percorso che riflette una metodologia basata su quattro obiettivi di wealth awareness tra loro connessi e consequenziali: valutare, proteggere, sostenere nel tempo e rendere governabile un grande patrimonio. Applicando un modello multidisciplinare che lega il valore tangibile e intangibile di un grande patrimonio.

La professione del Family Officer sta finalmente registrando anche in Italia un interesse crescente e concreto in relazione alla **sempre più complessa attività di valutazione, protezione e sviluppo dei grandi patrimoni**.

Il Master in Family Office è un programma di arricchimento professionale volto a fornire a ogni famiglia imprenditoriale, attraverso i suoi "fiduciari" (commercialisti, fiscalisti, legali, trustee, wealth manager, private bankers, CFO),

**strumenti, metodi e competenze necessari a una strategia di riduzione del rischio, di conservazione e di gestione della ricchezza.**

Il Master riconosce crediti formativi per le seguenti figure professionali: avvocati, commercialisti, EFPA. Coloro che avranno completato il Master nella sua interezza riceveranno un attestato rilasciato da una commissione internazionale rappresentativa del segmento.

I docenti sono professionisti dalle comprovate competenze nonché professori universitari, imprenditori e Faculty Member AIFO.

Fadrique de Vargas Machuca è membro dell'Executive Committee AIFO e responsabile di AIFO Academy. Nella sua attività di libera professionista, dal 2002, collabora con un selezionato numero di società di consulenza strategica, gruppi bancari, aziende in genere e università. Conduce progetti di consulenza e di formazione tesi a migliorare l'efficacia dei suoi clienti su tematiche di problem-solving, leadership e comunicazione aziendale. Nella sua carriera professionale ha unito le sue conoscenze in Economia e Commercio, acquisite all'Università Commerciale Luigi Bocconi, dove ha conseguito la Laurea in Economia Aziendale con indirizzo "Gestione delle imprese internazionali", allo sviluppo professionale, inizialmente come Business Analyst in A.T. Kearney e, successivamente, come Communication Specialist e membro della Faculty interna della Società. È docente presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, IULM e ISPI, dove insegna tecniche e metodologie di miglioramento della comunicazione aziendale scritta e verbale.



## Nuovi strumenti di valorizzazione di un patrimonio artistico di famiglia

di Silvia Stabile

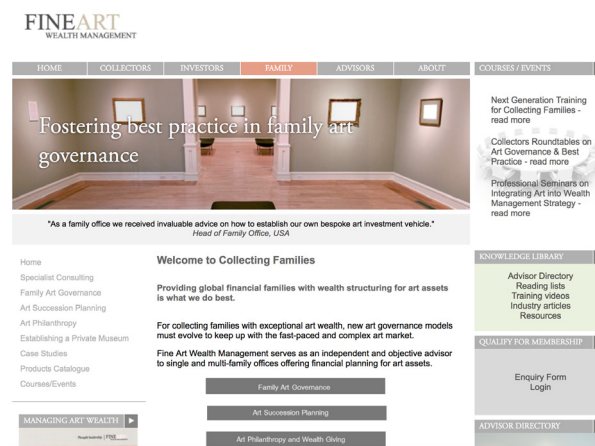
“La valorizzazione di un patrimonio artistico. Metodi di valutazione delle diverse asset class” è il titolo di una sessione della seconda edizione del Master organizzato da AIFO – Associazione Italiana Family Officer (14 marzo 2016), che ha visto la partecipazione, tra gli altri relatori, dell’avvocato Silvia Stabile di Negri-Clementi Studio Legale Associato, con una relazione sulla valorizzazione dei patrimoni artistici di famiglia, di cui pubblichiamo un estratto in questa nostra newsletter. Il Master AIFO è alla sua seconda edizione, essendosi la prima conclusa il 31 dicembre 2015 (ART&LAW n. 7/2015).

### Fine Art Wealth Management

Fine Art Wealth Management è una organizzazione con sede a Londra. Nell’ambito delle proprie attività Fine Art Wealth Management fornisce **ricerche indipendenti sulla gestione dei patrimoni artistici** (ad esempio, arte come strumento finanziario, governance applicata all’arte, arte come strumento di investimento, piani di successione di opere d’arte, ecc.).

La piattaforma integrata di Fine Art Wealth Management costruisce **ponti di connessione tra investitori nel settore delle opere d’arte, family offices, famiglie di collezionisti, operatori professionali ed esperti del settore dell’arte.**

Fonte: [www.fineartwealthmgt.com/home/family](http://www.fineartwealthmgt.com/home/family)



### Le best practices per la valorizzazione dei patrimoni artistici di famiglia

Fine Art Wealth Management ha elaborato alcune **best practices e linee guida per la gestione e la valorizzazione dei patrimoni artistici di famiglia** (2012).

La tendenza di **diversificazione degli investimenti**, particolarmente sentita dalle nuove generazioni di **High Net Worth Families (HNWF)** ha creato un **complesso insieme di bisogni finanziari e non legati alla valorizzazione dei patrimoni artistici familiari**. Tale funzione, che **non rientra nei compiti tipici dei family office**, ha aperto **nuove sfide per i wealth advisors** nel settore della gestione e della valorizzazione di tali patrimoni.

Le **collezioni di opere d’arte** di (ultra) **HNWF** competono oggi sempre più con **quelle dei grandi musei** e creano un **significativo impatto sul mercato globale dell’arte** determinando le scelte di acquisto e l’andamento del mercato nel suo complesso considerato. Proliferano anche le **fondazioni** e i **musei privati** di opere d’arte e le **donazioni ai musei** sono viste dalle HNWF proprio come una **nuova forma d’investimento**.

La **globalizzazione** e l’**inefficienza strutturale del mercato dell’arte** hanno determinato

una **crescente domanda di innovazione in ambito finanziario** per gli investimenti in arte intesa come **asset class**.

Una collezione d'arte richiede la stessa **attenzione e preparazione per la gestione di un patrimonio finanziario o di altri investimenti** (per esempio, nel campo del real estate). Tuttavia, **non ci sono regole** su come un family office debba offrire servizi di gestione dei patrimoni artistici di famiglia; possono invece essere messi a fuoco i **diversi bisogni** che una famiglia con un importante patrimonio artistico possiede per poi andare a costruire il servizio prestato dal family officer. Aumenta inoltre il bisogno di una **maggiore circolazione della collezione attraverso i prestiti di opere d'arte** a fondazioni e musei pubblici e privati.

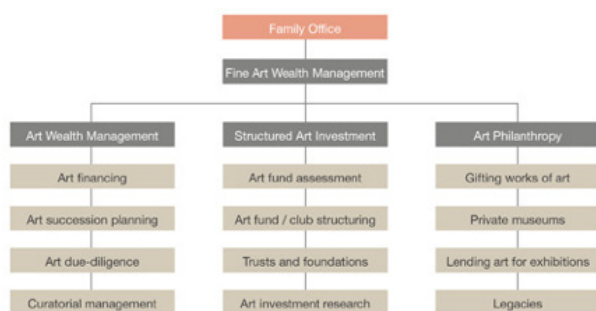


Tabella 1 – La struttura del family office

In questo senso, i **servizi forniti dai private bankers** (art advisory/art banking) sono spesso risultati **insufficienti e incapaci** di gestire la domanda dei propri clienti.

Tradizionalmente, le **private banks** offrono alla propria **clientela private** un **limitato numero di servizi di art advisory tramite network di esperti** per la **valutazione** delle opere d'arte, l'assistenza nella **vendita** o nell'**acquisto** di opere d'arte o nella **gestione** delle collezioni. Come si diceva pocanzi, nella maggior parte dei casi, le **private banks non trattano l'arte come asset class avendo altri obiettivi** (vendita delle opere ai fini di investimento,

marketing verso la clientela, ecc.) che non sempre riflettono le esigenze del cliente per una consulenza imparziale nel settore dell'arte e nella gestione dei patrimoni artistici personali e familiari.

L'**arte come asset class** richiede una **serie di specifiche soluzioni** che comprendono ad esempio:

- arte come strumento finanziario
- governance per le collezioni d'arte di famiglia
- piani di successione dettagliati
- strutture ad hoc per gli investimenti in arte (fondi, club e trust)
- iniziative di filantropia (donazioni)
- prestiti di opere d'arte

## Coinvolgere le generazioni future nelle collezioni d'arte di famiglia

Nell'ambito delle attività di valorizzazione, è essenziale il coinvolgimento nelle collezioni d'arte di famiglia dei giovani membri delle famiglie che possiedono importanti patrimoni artistici per **assicurare la loro valorizzazione anche in vista dei passaggi generazionali**.

Poiché una collezione di opere d'arte richiede un'alta capacità di coinvolgimento della famiglia, la vera sfida è quella di estendere il coinvolgimento alle future generazioni (quindi oltre la seconda, la terza e la quarta generazione).

Le parole chiave di questa sfida possono essere così sintetizzate:

- passione

- impegno
- focus sulla mission della collezione

Fine Art Wealth Management fornisce alcune **indicazioni pratiche** che possono essere di ausilio per il migliore coinvolgimento dei giovani nelle collezioni di famiglia.

Occorre in primo luogo che vi sia un **dialogo costante con i membri senior della famiglia** capaci di raccontare la storia della collezione; altro importante aspetto è **accompagnare i giovani nei musei e nelle fondazioni** dove le opere d'arte di famiglia sono confluite attraverso prestiti o donazioni.

È sempre auspicabile un **impegno educativo per portare i giovani membri della famiglia ad amare l'arte** così come è stato in passato per gli altri membri della famiglia, organizzare viaggi culturali e condurli alle principali mostre e fiere d'arte in giro per il mondo e coinvolgere i giovani adulti membri della famiglia nella gestione delle strutture dedicate alla collezione di famiglia (fondazioni e trust, fondi e club).

**Dare la possibilità ai giovani di esprimere pareri sulla collezione e diritti di voto** da esercitare nelle strutture dedicate alla gestione della collezione di famiglia **o di esprimere i propri gusti** verso il settore del mercato che è più vicino ai loro desideri di acquisto (Old Masters o Contemporary Art?) costituiscono ulteriori modi per raggiungere gli obiettivi sopra indicati.

È contemplata anche la necessità di **dare loro il giusto tempo e di essere pronti al cambiamento** in quanto la dinamicità della collezione e il mutamento dei gusti delle varie generazioni di collezionisti sono tutti fattori da tenere in considerazione. **Coinvolgere tutti i membri della famiglia di qualsiasi età nelle scelte di valorizzazione** del patrimonio artistico familiare è risultato altrettanto importante.

Operativamente, si potrebbe **creare un family art club per educare i membri della famiglia**, organizzare viaggi culturali e includere l'arte nei piani di vacanza della famiglia e incontri con gli artisti contemporanei. **Creare un formale mission statement che delinei una road map in termini ampi aspirazionali e un set di regole per assumere decisioni** "di gruppo" sono alcuni suggerimenti che possono condurre al migliore avvicinamento dei giovani alle collezioni d'arte di famiglia.

## Il family art charter

Il family art charter è un **istituto di matrice anglosassone molto utilizzato** anche nella gestione dei patrimoni artistici di famiglia: è un **accordo scritto tra i membri della famiglia relativo a una collezione di opere d'arte che disciplina vari aspetti** (la proprietà, la gestione, la protezione e la valorizzazione del patrimonio artistico di famiglia), attraverso specifiche regole e procedure condivise tra i membri della famiglia.

Qui di seguito sono indicate alcune **regole per la redazione di un family art charter**:

1. comprendere i valori e le tradizioni familiari alla base di una collezione di opere d'arte e rendere efficace e vincolante l'impegno delle future generazioni per mezzo dell'accordo;
2. apprezzare la storia della collezione e comprendere la sua importanza per l'eredità familiare;
3. documentare chiaramente gli assetti proprietari, i piani di trasferimento della proprietà, le donazioni e prestiti ai musei;
4. identificare le istituzioni e le charities con le quali la famiglia intende stringere alleanze, fare donazioni o prestiti e i limiti che la famiglia desidera imporre a tali alleanze, donazioni e prestiti;

5. fornire un meccanismo di soluzione dei conflitti (in Italia, ad esempio, è operativo da gennaio 2016, ADR Arte della Camera Arbitrale di Milano);

6. rendere professionale la gestione invitando professionisti chiave del settore dell'arte a partecipare ai meeting della famiglia come insegnanti, risorse esterne, mentori;

7. aggiornare regolarmente i membri della famiglia sullo stato della collezione e sulle azioni di valorizzazione del patrimonio artistico di famiglia.



*Silvia Stabile è ART&IP Partner di Negri-Clementi Studio Legale Associato con un'ampia esperienza nella materia di diritto dell'arte. Assiste regolarmente banche, family officem High-Net-Worth Individuals che*

*possiedono importanti patrimoni artistici di famiglia, fondazioni culturali e charity, archivi, musei, gallerie d'arte moderna e contemporanea, editori d'arte, artisti, designer e fotografi in relazione alla protezione, circolazione, gestione e valutazione delle opere d'arte e delle collezioni d'arte.*

*Silvia è docente del Master AIFO per quanto attiene alla materia della valorizzazione dei patrimoni artistici di famiglia e insegna diritto della proprietà intellettuale e del design al Master in Design Management dell'Istituto Marangoni. In passato, ha insegnato diritto d'autore e dell'arte in diversi corsi universitari e master. È autrice e curatrice di numerose pubblicazioni tra cui, da ultimo, "Il Diritto dell'Arte" (vol. I, II e III), collana edita da Skira, Milano. Silvia partecipa regolarmente a convegni e seminari su temi di arte e cultura e diritto, tra cui il Summit Cultura del Sole24Ore.*

*La newsletter ART&LAW ha scopi unicamente informativi e non costituisce parere legale. Se desiderate ricevere via e-mail la nostra newsletter o maggior informazioni contattateci al seguente indirizzo: [eventi@negri-clementi.it](mailto:eventi@negri-clementi.it). Se, in futuro, non desiderate più ricevere la nostra newsletter, fate clic qui.*

© 2012 - 2016 Negri-Clementi Studio Legale Associato. Tutti i diritti riservati.

© 2016 Gli autori per i loro testi.

## NEWS DAL MONDO DELL'ARTE

### Yan Pei-Ming a Villa Medici

Il 17 marzo scorso ha inaugurato a Villa Medici, a Roma, la mostra di Yan Pei-Ming, a cura di Henri Loyrette, visitabile fino al 19 giugno prossimo.

La mostra riunisce due illustri borsisti dell'Accademia di Francia: il **pittore franco-cinese Yan Pei-Ming**, che ha soggiornato a Villa Medici nel 1993-1994 ed è oggi considerato uno dei maggiori artisti contemporanei, e lo **storico dell'arte Henri Loyrette**, borsista dal 1975 al 1977, direttore del Musée d'Orsay (1994-2001) e presidente-direttore del Louvre (2001-2013), che ne ha curato l'esposizione. La mostra presenta la **visione che Yan Pei-Ming ha della città di Roma e della sua lunga storia**. Una ventina di opere di grande formato, concepite appositamente per Villa Medici ed esposte per la prima volta, riuniranno i **paesaggi di rovine** ai **ritratti di papi**, l'**iconografia del cinema** ai momenti chiave della **vita politica italiana**.

Ritratto, autoritratto, dipinto storico: Yan Pei-Ming esplora tutti i generi pittorici. Presenti nelle più grandi collezioni francesi e internazionali, le sue opere si caratterizzano per la maniera vigorosa, il formato imponente e la bicromia (principalmente in bianco e nero). Da qualche tempo, tuttavia, Yan Pei-Ming ha ampliato la sua tavolozza, come testimonia brillantemente la mostra romana. **Coprodotta con la galleria Massimo De Carlo**, l'esposizione Yan Pei-Ming Roma mette in evidenza i legami che uniscono l'Accademia di Francia a Roma con la città e il Paese che l'accoglie.

Fonte: [www.villamedici.it/it/programma-culturale/programma-culturale/2016/03/yan-pei-ming-roma/](http://www.villamedici.it/it/programma-culturale/programma-culturale/2016/03/yan-pei-ming-roma/)



Yan Pei-Ming  
*Fontaine de Trevi*, 2015  
Olio su tela  
300 x 200 cm

Photo André Morin

Courtesy Massimo De Carlo, Milano / Londra / Hong Kong

## Marco Basta - Green, Blue and You

**Monica De Cardenas** ha inaugurato, lo scorso 31 marzo, la mostra di Marco Basta, "Green, Blue and You" visitabile fino al 7 maggio in galleria a Milano.

"Green, Blue and You" amplifica le tematiche già indagate da Marco Basta (Milano, 1985) nella precedente mostra "Rainy Days", presentata nel 2012 negli spazi della galleria di Milano.

Il verde e il blu, citati nel titolo, oltre a essere i **colori predominanti tra le opere esposte**, fanno riferimento a **diversi stati d'animo**, che spaziano dalla grande serenità alla malinconia. Già in questo si sente l'ambiguità che sta alla base della poetica di Basta: un titolo che ci offre una possibile chiave di lettura, ma che al contempo apre una via verso altre direzioni e interpretazioni.

Entrando più nel dettaglio dei lavori presentati, tra i leitmotiv dell'artista vi è l'**immagine del vaso**: elemento arcaico, reale ma sempre simbolico, mitologico contenitore di Pandora che nel fondo nasconde la speranza. La forma del vaso è determinata dal vuoto e, come dice Alessandro Mendini, "disegnare un vaso vuol dire disegnare un pensiero". Il fatto che sia il vuoto a determinarne la forma, rispecchia perfettamente l'opera di Marco Basta in cui vi è un **sottile scarto tra quello che si vede e quello che è**, dove la percezione si sposta dall'esterno all'interno, dal visibile all'invisibile.

I vasi sono presenti in mostra **sia in forma pittorica**, dove una sottile linea grafica descrive l'elegante sagoma del vaso, **che scultorea**, come il vaso-colonna Genova. Quest'ultimo rimanda alle colonne tortili fitomorfe medievali, dove la **natura**, altro elemento costante della ricerca di Basta, si manifesta sotto una forma astratta.

Si parla di astrazione anche nelle **grandi lastre di ceramica smaltate**, dove la distribuzione casuale dei pigmenti di colore può essere vista come un **paesaggio**: Mississippi è una grande astrazione blu, che parla del delta di un fiume e del ricordo di un atollo visto dall'alto con le sue sfumature e variazioni, dal profondo del fondale alla superficie traslucida delle acque.

Chiude la mostra un **neon**, che se da una parte rimanda al paesaggio urbano, dall'altro con la sua struttura circolare evoca i ricami eseguiti con l'antica tecnica del tombolo, nei quali una linea continua dà vita a un disegno: un tentativo di dare una forma al vuoto, esattamente come nei vasi.

Il cerchio si chiude lasciando una **costellazione di ipotesi, ricordi e allusioni, a volte chiarite dai titoli delle opere, a volte lasciati sospesi in un'atmosfera rarefatta e silenziosa**.



Marco Basta  
*Green, Blue and You*, 2016  
Courtesy

Galleria Monica De Cardenas, Milano / Zuoz / Lugano



## Daide Monaldi allo Spazio Brentano di Milano

La **galleria Studio SALES di Norberto Ruggeri** (Roma) presenta la mostra “Racconto Tropicale” del giovane ed emergente artista Daide Monaldi, che si tiene allo Spazio Brentano di Milano di Benedetta dal Verme (via Brentano 14, Milano).

Ilaria Bonacossa ha curato il testo critico del progetto espositivo.

Con l'occasione saranno esposte anche alcune nuove opere di Stefano Arienti e di Flavio Favelli, artisti sempre rappresentati da Studio SALES.



Daide Monaldi  
Courtesy Studio SALES, Roma

## miart 2016

**Dal 7 al 10 aprile 2016**, a Milano, si è svolta miart, la fiera internazionale d'arte moderna e contemporanea (presso fieramilanocity, padiglione 3, gate 5, Milano), organizzata da Fiera Milano e diretta da **Vincenzo de Bellis**, con la vice direzione di **Alessandro Rabottini**. La ventunesima edizione è stata ricca di novità e di presenze e collaborazioni sempre più prestigiose.

I padiglioni di fieramilanocity hanno accolto **154 gallerie internazionali** che ancora una volta hanno rappresentato il meglio dell'arte moderna, contemporanea e del design a edizione limitata provenienti da **16 Paesi** (Austria, Belgio, Corea, Danimarca, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Irlanda, Italia, Norvegia, Repubblica Slovacca, Spagna, Stati Uniti, Svizzera e Uruguay), scelte per l'alta qualità dei progetti espositivi dal comitato selezionatore tra più di 350 domande pervenute.

La novità di questa ventunesima edizione è stata la sezione **Decades**, che con le sue 9 gallerie ha proposto un percorso lungo il Ventesimo secolo secondo una scansione per decenni. Decades ha tracciato un racconto che enfatizza le due anime che definiscono miart – quella legata all'arte moderna e quella legata all'arte contemporanea – sostenendo in particolar modo l'arte storica di qualità in un momento di forte attenzione del mercato internazionale per l'arte del secondo dopoguerra, in particolare italiana.



Galleria kaufmann repetto, Milano / New York  
miart 2015



Decades si è aggiunta alle quattro sezioni che caratterizzano miart dal 2013: **Established**, che ha raccolto 99 espositori - suddivisi nelle sottosezioni **Master**, per le gallerie che hanno proposto artisti storicizzati, e **Contemporary**, dedicata alle gallerie specializzate nel contemporaneo; **Emergent**, dedicata a 16 gallerie internazionali focalizzate sulla ricerca delle giovani generazioni, di cui 11 straniere; **THENnow**, che ha presentato 8 coppie di gallerie nelle quali sono stati messi in dialogo un artista storico e uno appartenente a una generazione più recente; e infine **Object**, dedicata a una selezione di 14 gallerie attive nella promozione di oggetti di design contemporaneo concepiti in edizione limitata e fruiti come opere d'arte. Nel segno della continuità con le tre precedenti edizioni, un nuovo ciclo di **miartalks** ha accompagnato le tre giornate di apertura al pubblico della fiera. Realizzati in collaborazione con **In Between Art Film** – la casa di produzione per film d'artista e video sperimentali fondata da **Beatrice Bulgari** – e con la curatela di **Ben Borthwick**, direttore artistico del **Plymouth Arts Centre** (Plymouth, UK), il nuovo ciclo di **miartalks** è stato una piattaforma di conferenze, conversazioni e interviste che hanno coinvolto

più di 40 personalità internazionali di primo piano tra curatori, artisti, direttori di musei e di festival di cinema, collezionisti, film-maker, coreografi e produttori chiamati a esplorare il continuo dialogo tra il mondo delle arti visive, quello del cinema sperimentale, della musica, del video, del teatro e della danza.

Si è poi consolidato il bouquet di **Premi e Fondi di acquisizioni legati a miart**. Accanto al **Fondo di Acquisizione Giampiero Cantoni di Fondazione Fiera Milano** – quest'anno raddoppiato per acquisire opere d'arte moderna e contemporanea che andranno a costituire la collezione di Fondazione Fiera Milano – sono stati confermati il **Premio Emergent** – per la miglior galleria emergente – il **Premio Rotary Club Milano Brera** – per l'arte contemporanea e i giovani artisti – e il **Premio Herno**, in collaborazione con Herno S.p.A., che per il secondo anno è stato assegnato allo stand con il miglior progetto espositivo.

Sempre più intenso il programma VIP, che ha accolto 200 ospiti internazionali tra collezionisti, addetti ai lavori e direttori di musei, che oltre a partecipare a un programma di aperture speciali durante i giorni della fiera, hanno avuto a loro disposizione una serie di visite presso le più interessanti collezioni private in città e nei dintorni.

Fonte: [www.miart.it](http://www.miart.it)

Pae White, *Scope Creep*, 2016

Vetro a specchio soffiato, 21.3 x 580 x 200 cm

Courtesy: Pae White Studio, Los Angeles, kaufmann repetto, Milano / New York

Photocredit: Andrea Rossetti, Milano

## MIA Photo Fair a Milano

Dal 28 aprile al 2 maggio ritorna MIA Fair, la prima e più importante fiera italiana della fotografia d'arte, ideata e diretta a Milano da **Fabio Castelli** nel 2011. Anche per il 2016, MIA Fair sceglie come propria location The Mall, centro polifunzionale nel rinnovato quartiere di Porta Nuova – Varesine, punto di riferimento per la città che guarda al futuro.

La fiera offre ai visitatori un percorso esaustivo sulla **fotografia d'arte** presentando solo show e collettivi con un progetto curatoriale specifico. MIA Photo Fair nasce con l'obiettivo di evidenziare il ruolo trasversale che la fotografia e l'immagine in movimento hanno assunto tra i linguaggi espressivi dell'arte e del sistema dell'arte contemporanea.

Il catalogo di MIA Photo Fair è concepito in modo innovativo. Dalla prima edizione ha offerto a espositori e visitatori una brochure monografica per ogni stand, ma nel 2014 si avvicina al mondo della tecnologia e dell'editoria green, trasformando il catalogo personale di ciascun espositore in un e-book sfogliabile su qualunque supporto. Raccogliendo le MIA Card personalizzate delle gallerie in fiera, i visitatori possono scaricare il catalogo dal QR code presente su ogni cartolina.

Gli organizzatori hanno previsto un **ricco programma culturale**, con eventi e conferenze dedicati al mondo dell'arte e della fotografia, che mira a supportare un collezionismo consapevole con approfondimenti e ospiti di rilievo nel panorama artistico italiano e internazionale.

Fonte: [www.miafair.it](http://www.miafair.it)



Ingresso MIA Photo Fair 2015. Photo: Michele Tarantini