

高价之外的机会与趋势

——有待挖掘的艺术品拍品与类别

□□ 贺雷
本报记者 黄辉

5月8日至14日,内地艺术品春季大型拍卖会拉开帷幕,中国嘉德、北京华辰、北京永乐、北京东正等多家公司陆续举办拍卖会。相比2011年最好市场的交易总额而言,2013年春拍仍处于继续调整的局面,但艺术品价格仍在升值,一些估价处于低位的艺术品受到关注,挖掘价值洼地的资本在市场角逐中抬高了作品的价格。

中国书画:需求稳定“生货”受宠

2013年适逢中国嘉德成立20周年,他们对春拍的准备也格外用心,各板块精品云集,尤其是中国书画板块成为买家关注的重点。成交最高价的作品为张大千的《红拂女》,该作品以950

万元起拍,经数轮竞价后,最终以7130万元的高价被刘益谦收入囊中,近现代名家精品的关注度和追捧度依然强劲。其他的高价成交作品还包括:《别馆高居图》;明末画家沈士充的《江南秋色》,以3622.5万元成功易主。

整体而言,首次在市场露面的“生货”受到藏家珍视,比如嘉德的“老舍胡絮青藏画”专场,16件从未现市的近现代书画作品均以拍前估价数倍的价格成交,成交率达100%,成交额达1.676亿元。“吴松文脉——北美私人中国古代书画珍藏”专场,汇集了37件明清书画,大部分作品几十年来从未在市场露面,该专场总成交额为1.48亿元,成交率为81%。

高端拍品的交易额虽然占市场成交的主要部分,但其交易量只占市场的小部分,只有少数人参与。相比而

言,中低端市场的拍品是大部分买家关注的领域,也是大部分藏家的机会所在。在春拍的书画市场上,寻找价值洼地的资金并不少见,通过数据对比可以看出资金挖掘价值的方向。

在中国嘉德上拍的1500余件中国书画作品中,有121件作品的成交价超过其拍前最高估价的5倍。在这121件作品中,只有5件作品拍前最高估价超过100万元,而其他作品最高估价均低于80万元,可见市场买家对中高端价位拍品的关注和追捧程度。这些拍品显示出市场对作品价格的认同与市场前期预期之间的显著差异,从而看出市场最值得关注的变化。比如价格低廉的扇面受到市场追捧,王羲之的《行书七言诗》和吴旭的《双桥玩月图》均以46万元成交,而之前最高估价仅为2万元;吴令的《江干行吟图》、周昉的《凉亭观瀑图》和张若澄的《春满洞天》拍前最高估价也为2万元,最终成交价分别为44.85万元、34.5万元和34.5万元。

瓷器工艺品:玉玺、笔筒持续升温

在本轮艺术品拍卖的瓷器工艺品部分,两方御制宝玺成为市场关注的焦点。在5月12日晚中国嘉德的“御制——宫廷重要瓷器工艺品”专场中,清乾隆御制白玉交龙钮“自强不息”宝玺和“嘉庆御笔之宝”交龙钮碧玉宝玺不负众望,分别以6670万元和3450万元的高价成交。值得关注的是,清乾隆御制白玉交龙钮“自强不息”宝玺曾于2010年6月3日在北京保利上拍,当时的成交价为5656万元,近3年时间升值了1000多万元,由于存在买卖佣金,两次交易的实际投资收益率并

不高。但这种情况在很大程度上反映出,在经济形势并不好的当下,中国高端艺术品的购买力和需求人群依然非常强劲和稳定。

中国瓷器的市场中心主要集中在香港和海外,由于国内市场受制于赝品环境和相关法律法规,一直难有实质性发展,然而今年的春拍市场中也有几个亮点。

在2013年3月中国嘉德春季拍卖流拍的青花彩粉缠枝花卉开光梅菊图御制诗文柿蒂耳瓶,在人气旺盛的春季大拍中估价高达650万元,最终以2702.5万元成交;而一件清雍正时期的瓜皮绿釉小碗最高估价为42万元,最终以115万元成交。这两件一大一小的拍品,增值比率均较大,显示出市场对精品瓷器需求的多样化倾向。

在今年市场中,笔筒类拍品的价格升值幅度依然得以延续,很多估价千余元的笔筒竞价到几万元。在北京华辰春拍中,一件五彩花鸟纹笔筒的最高估价为5万元,最终以11.5万元的价格成交。在中国嘉德,一件民国粉彩人物笔筒估价为5.5万元,最终成交价达到29.9万元。

在北京华辰春拍中,由收藏家张宗宪提供的鼻烟壶精品专场中,163件拍品估价理性,虽无高价产生,但全场成交率达92%,成交额为540.7万元,表明市场正在关注鼻烟壶等新门类的兴起。

杂项:绣品、影像凸显消费需求

今年春拍中,中国嘉德和北京华辰都推出了绣品专场,但两个专场的成交结果却大相径庭。嘉德的“锦绣华章——嘉树堂藏明清绣品”专场成交率达80%,72件



鼻烟壶精品(北京华辰供图)

拍品总成交额超过1703万元;而北京华辰的“苏绣文化”专场成交率仅为50%,36件拍品成交额为377万元。

虽然苏绣的精美程度人人皆知,但藏家对其接受程度却非常有限。该专场以最高成交价138万元成交的作品为一套双面缂丝地屏《玉堂富贵》,而另一件《送子天王图》则以51.75万元成交。可见,苏绣大富大贵等祥瑞题材满足了基本市场需求。

在“锦绣华章——嘉树堂藏明清绣品”专场中,清乾隆缂纱绣泰山福海帆帛以345万元成交,成为全场最高价。该专场出现了浓厚的现场“捡漏”氛围,虽然绣品市场刚刚起步,藏家群体较小,但却吸引了业内很多专业的藏家和市场人士。很多作品在

即将流拍时,都被一些专业人士巧妙地以底价拍走,让人感觉这些藏家在有意地“捡漏”。这些具有浓厚传统文化特色的精美绣品,其市场前景值得期待。

在今年春拍中,北京华辰影像专场首次成交额破千万,总成交率为70.4%。其中,由江青拍摄的《世界人民心中最红最红的红太阳毛主席》照片,经场内数十次竞价后,最终以39.1万元成交,超出估价10倍;而另一件由80张照片组成的《日本从军写真班——甲午中日海战写真摄影相册》以109万元的成交价成为影像专场的最高价作品;一组拍摄厦门、鼓浪屿风景的老照片,起拍价为3000元,在30余轮竞拍后,最终以9.2万元落槌。

2013年春拍中国书画成交溢价倍数排名前十名

拍品名称	最低估价	最高估价	成交价	溢价倍数
王羲之《行书七言诗》	5000元	20000元	46万元	23.00
吴悦《双桥玩月图》	5000元	20000元	46万元	23.00
吴令《江干行吟图》	5000元	20000元	44.85万元	22.43
八大山人《墨兰图》	180000元	280000元	506万元	18.07
周昉《凉亭观瀑图》	5000元	20000元	34.5万元	17.25
张若澄《春满洞天》	5000元	20000元	34.5万元	17.25
陈师曾《花石图》	100000元	160000元	264.5万元	16.53
袁耀《紫府仙居》	5000元	20000元	31万元	15.53
王庭彦《草书司马光诗》	8000元	12000元	17.25万元	14.38
邵铨《水阁闲话图》	20000元	40000元	51.75万元	12.94

(制表 张海宁)

私人洽购:硝烟拍场外的棋局

□□ 方翔

在2013年的艺术品拍卖拉开大幕之前,市场已经传出了重量级的新闻:5.5亿元天价瓶在两年后5折“甩卖”,并通过私人洽购的方式,由一位来自亚洲的买家购得。

据海外媒体披露,曾拍出5.5亿元清乾隆珐琅彩“吉庆有余”转心瓶因买家没付款,在两年后再战市场。这次交易是由英国翰斯拍卖行通过私人洽购方式完成的,确切价格未公开,一知情人透露,该瓷瓶成交价应在2000至2500万英镑之间,买家为一位亚洲藏家。

拍卖行的私人洽购业务(以下简称“私洽”),指的是拍卖行以举办展览、私下交易等方式,吸引卖家和藏家参与交易的业务。如有买家对藏品感兴趣,可以通过私下协商的方式购买,而无需通过拍卖场公开竞价。从近年来海外艺术品市场的交易情况来看,私洽业务已成为天价拍品成交的主要方式。2011年香港苏富比的乾隆御制珐琅彩“古月轩”题诗“锦鸡花石”图胆瓶于拍卖后通过私洽形式以2亿港元售出;另一重点拍品明成化青花“瓜藤纹”宫盘亦通过私洽形式以9000万港元售出。根据苏富比和佳士得两大公司公布的报告,2011年,苏富比年度总成交额达到58亿美元,其中私洽收入达到8.146亿美元,同比增长了65%;佳士得年度总成交额为57亿美元,其中私洽交易收入8.086亿美元,同比增长50%。今年上半年,佳士得全球艺术品销售总额为35亿美元,同比增长13%,其中私洽交易总额高达6.61亿美元,同比增长53%,占其总销售额的20%。私洽的出现使得在传统一、二级市场之外,又增加了一个交易艺术品的平台。

私洽业务在海外市场风生水起,内

地的各大拍卖行也是摩拳擦掌,北京保利在2012年就成立了一个部门——贵宾部,并开设了专门的网站。听上去似乎是针对VIP客户的服务部门,实际上是对一些高端客户提供私洽服务,推出365天非拍卖交易模式的部门,其负责人李思莫女士表示,拍卖活动是一种相对粗放型的交易模式,无法照顾到客户的个性需求、隐私保护、降低成本等实际需要,特别是一些大型客户有这样的需求,希望拍卖行能为他们持有的一些资金做一定的艺术投资规划,比如买什么,什么价格买,如何配比等,这些都使得私洽业务大有前途。

北京永乐总经理董军表示,私人洽购之所以会在许多拍卖行业务上占据很重要的位置,恰恰是因为目前竞价的氛围不好或是竞价之后违约的情况比较严重,而相对而言私洽较为保险,可以帮助有需求急于换手的藏家。那些愿意考虑在较保守的价格下

换手、变现的藏家,私洽业务满足了他们的需求。

一个值得注意的细节是,国家工商行政管理总局在1月5日发布,并于3月1日实施的新《拍卖监督管理办法》中,删除了“不经拍卖竞价程序处分拍卖标的”的条款,这无疑将推动拍卖行私人洽购业务。北京天问国际拍卖有限公司总经理季涛表示,从1997年我国《拍卖法》实施和2001年执行《暂行办法》以来,国内工商管理部门一直本着拍卖行只能拍卖不能做普通销售的原则进行管理,在拍卖企业的营业执照及营业范围中原则上是不能出现变卖、销售字样的。新的《监管办法》中的这一修改有利于摆脱这一限制,表明今后工商管理部门有可能进一步放开拍卖企业的经营方式。

私洽艺术品并非仅仅是流拍后的私下交易,更是在拍卖业务以外的艺术品买卖服务。为藏家需求度身定做

的私洽业务目前正在蓬勃发展,它主要是帮助藏家寻找独特的艺术品,在传统拍卖之外建立起他们的收藏天地。在任何时间都可以让藏家买到珍稀艺术品或珠宝,有效地帮助客户建立收藏,在了解客户收藏目标、时间和方式的基础上为客户搜罗他们所心仪的艺术品。

虽然市场看好私洽业务的前景,但是也有业内人士表示,不能低于其带来的投资风险。相比公开拍卖,私下交易圈子小、鱼龙混杂,有资金但不懂行的人被带到这一私密交易环境下,被忽悠的几率更高。中国艺术品市场研究院副院长、文化部《中国艺术品市场白皮书》主编西沐表示,私洽也容易使拍卖行被怀疑成第三方中介行为,可能会有损拍卖业公开、公正、透明的交易原则,在业界对此有很多争议与讨论。



私人洽购的交易方式也为国内采用,图为北京保利负责该项业务的贵宾部。

工笔写情 意在高远



李爱国作品

作为已有2000多年历史的工笔画而言,它代表着东方绘画的原始因素,有其他画种不可替代的独特艺术魅力。然而,工笔画易学难精,想要创新更是难上加难。北京大学中国工笔画高研班由北京大学艺术学院教授李爱国主持教学和创作实践,作为当代工笔画家代表,李爱国不仅创作上硕果累累,而且具有丰富的教学经验。其教学植根于北京大学的学术沃土和人文传统,坚持人文修养与绘画技巧并重,理

论与实践相结合的方针,引导学生发展具有独立思想的绘画创作精神。

5月14日,首届中国工笔画高级研修班结业作品展在北京大学百周年纪念讲堂开幕,展览正是对李爱国这一教学理念的检验。展览展出了来自全国各地14名专业画家在北大学习之后的创作作品。其作品新意盎然,在继承传统的同时,寻找传统与当代艺术之间的契合点,体现了当代工笔画家在这一领域的探索。

香传小树花
——贾浩义门生大写意水墨展

近日,贾浩义(老甲)学生6人作品展在京开幕,展出梁永贵、李志钦、杨先、梁秋生、贾雨鸣、张岩作品50余件。此次参展的6位画家地域、职业以及艺术作品风格截然不同,具有鲜明的艺术个性。他们均为贾浩义大写意的艺术理念和创作表现手法所吸引,大写自然之美。

来自宁夏画院的梁永贵,将中国传统水墨大写意技法运用于当代体育题材创作中,作品雄浑大气,富有极强的运动感;来自甘肃的著名画家李志钦,

长期致力于中国传统绘画语言和现代笔墨表现形式的探索,作品浑厚深邃,旷达超逸,极具独创精神和个人魅力。画家杨先深得老甲大写意精神之真谛,其作品将中国传统水墨与现代色彩相互渗透、气韵天成,追求生命的律动感,呈现极强的视觉冲击力。现任职于徐悲鸿纪念馆的梁秋生,受老甲画马的启迪,独创“五笔画马法”,既有传统笔墨张力,又有现代表现意识,是人物、山水皆精的全能画家。而其他几位画家也各具特色,各有专长。(黄辉)