

巴塞爾首兩日交投旺 藍籌藝術品身價堅挺

香港展會實現國際市場超鏈接

近年藝術品交易市場無論歐美抑或亞洲，一級市場還是二級市場，業績均稍顯下滑。不過業界還是會期待每年三月香港的巴塞爾，因為亞洲作為全球交易市場的重點「戰區」，所提供的指標與風向十分重要。巴塞爾香港展會，是每年全球第一場超大型的藝博會，承載着藝術行業的好奇和期許。看看首兩日VIP預展藝廊手裏拿着怎樣的答卷？

●採、攝：香港文匯報記者張夢薇、雨竹



●展場展出的草間彌生南瓜主題作品。



◀日本的Kaikai Kiki畫廊今次帶來本秀康、Mr.、阪知夏、大谷工作室等20位藝術家及工作室的作品。整體風格亮麗鮮活，吸引不少親子藏家前來購買。畫廊也很開心與在港鞏固起來的中國藏家群體聯結。



▲巴塞爾香港展會現場。雨竹攝



●草間彌生《無限的網 [ORUPX]》布面丙烯以350萬美元售出。



●中國當代藝術家岳敏君的作品開展銷售情況良好。



●常青畫廊在VIP首日，畫家米開朗基羅·皮斯特萊托2021年的《色與光》以32萬歐元售出給一位亞洲藏家。



●韓國青年藝術家申昞的木雕吸引大批藏家駐足。雨竹攝

香港九州風，通五大洋，中西文化交流的優勢得天獨厚，每年的巴塞爾藝術展現場匯聚國際藝術界參與者，就是香港作為中外文化藝術交流中心的生動註釋。今屆巴塞爾於26日迎來首日VIP預展，甫於開場一小時便已人潮湧動，國際藍籌畫廊的展位更是被業內人士圍得水洩不通。經過兩日VIP預展，許多經理人表示今年展會可以用「開門紅」形容，無論銷售進度抑或數量，都十分可觀。「藏家最小的僅12歲」「年輕藏家多」「韓國藏家出現的數量增加」都是新現象。不少畫廊主也表示新客戶名單有所擴充。

國際機構紛紛來港選購藏品

多位畫廊主表示，整個成交過程較往年更慢。他們分析，這與整體經濟下滑有關。「激情消費或跟風買賣的人少了，藏家越來越專業，都在認真研究藝術家和市場，做足功課，從投資權衡利弊。」前來參展的內地藝術品經紀人趙亮分析，但這對大藍籌藝術家的作品銷售影響不大，「真正的重磅作品依然能夠得到藏家的支持。」

豪瑟沃斯畫廊是創始於蘇黎世的國際藍籌畫廊，在亞洲首間開設的分店便設在香港，在VIP首日共售出15件作品，總價值近700萬美元，購藏者大多來自香港和亞洲其他區域。「香港是亞洲藝術品交易和交流的中心；西方藏家、策展人和藝術家齊聚一城，很多國際機構與基金會也積極參與進來，就像開展當天藝術家李喆的兩件重要作品都是被機構購入，表現出香港對國際機構的吸引力。」同是在香港開設畫廊的國際畫廊卓納畫廊，一幅米凱爾·博伊曼斯 (Michael Borremans) 的全新繪畫以160萬美元被深圳雨道基金會收藏。

此外，草間彌生2013年的作品《無限的網 [ORUPX]》以350萬美元成交；伊麗莎白·佩頓描繪王家衛1997年電影場景的《花樣年華 (WKW)》以90萬美元售出；瑪瑪·安德森的兩幅畫作分別以42萬與20萬美元售出；羅絲·懷利的作品以40萬美元售出。VIP首日，卓納畫廊便售出十餘件作品，總價值在千萬美元左右。

貝浩登畫廊首日即售出半數展位作品，重點成交包括林恩·查德維克系列雕塑，價格區間為4萬至22萬英鎊；艾瑪·韋伯斯特作品以12萬美元售出；傅饒作品以9.5萬歐元成交；阿里·巴尼薩德爾作品以35萬美元售出；加藤泉作品以18.5萬美元成交。

新藝術家作品較易被購藏

華人現代藝術的先賢作品在二級市場的價格和地位非常穩固。HdM畫廊今年帶來20餘件首次在亞洲亮相的大師常玉的紙本作品，單價在2.5萬到3.5萬美元之間。展會開幕兩日，作品便很快售罄。很多畫廊也都在銷售經典大師畫作的同時，搭配新藝術家「雙拼」陳展。不少畫廊經理人表示，新藝術家因為作品單價相對較低，對藏家來說較易做出購藏決定。反而是處於價格中段的「中間」藝術家相對辛苦，雖然內地當代藝術市場正在積極推動，但藏家在考量購藏時仍持審慎態度。「因為作品單價並不算低，另一方面也因為未來還存在較多不確定性，所以在銷售方面顯得節奏較慢。」

在北京、上海及深圳都開設畫廊的蜂巢當代藝術中心持續多年參加展會，本屆帶來27位當代藝術家的新作，價格區間從幾萬元到300萬元。其中黃宇興2025年的新作《雷驚天地龍蛇蟄》最貴，被私人藏家購藏，另外，方媛、王赫、杜京澤的作品被香港的一家基金會收藏。

星空間帶來了9位藝術家的作品，其中包括劉香成的攝影作品。畫廊表示，今年訪客人數沒有變多，但客戶精準度更高。魔金石空間則呈現了涵蓋大衛·杜阿爾 (David Douard)、段正渠、郭鴻蔚、經傲等12位藝術家的作品，三分之一的展品於展會開幕前已達成預售，「VIP預展日，我們接觸到許多來自世界各地的新藏家，香港的展會確實可以提供更多國際買家，實現亞洲藝

和國際市場的超鏈接。」

港台畫廊：內地和香港藏家是主力

台灣地區的畫廊也十分重視香港市場。「香港的交易稅收、資金流通、物流都是具有得天獨厚的優勢，國際化大都市又帶來了國際客戶，對我們來說很重要。」台灣畫廊協會的負責人陳小姐表示。

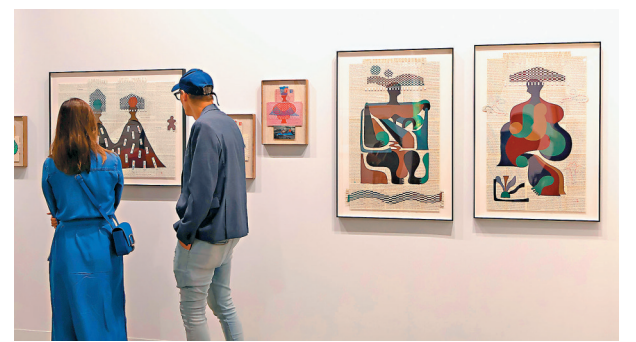
台灣地區的TKG+是巴塞爾香港展會的熟客，這次帶來五位藝術家的作品。VIP預展日第二天，吳耿禎有關南民俗風格的剪紙系列已售出八成左右。負責人吳悅宇向文匯報記者透露，去年該藝術家的藏家群體多為四十歲以上的內地及香港人，今年藏家則多為西方國家四十至六十歲的人。此現象有何原因？吳悅宇認為，這與藝術家將當代藝術融入中國傳統手工有關，作品的當代性和民族性語彙吸引了國際藏家。

吳悅宇指出，若只選擇亞洲的一處參加藝術博覽會，幾乎全世界的人都會來香港。她自2011年起帶畫廊來港參展，展銷策略是將每位主打藝術家的作品連續呈現兩至三年，以加深藏家對藝術家的印象。而當一些藏家對某些藝術家產生基本的興趣時，TKG+就會以藝術家的新作不斷鞏固藏家的青睞。她點明，台灣地區的環境或地域因素與香港不同。「香港真的就是國際都會；台灣有博覽會，不過客群跟香港不同。」在她看來，香港的氛圍與根基都獨一無二。「香港有M+博物館、大館，以及很多很早就進駐香港的國際畫廊，又有兩大拍賣行，就像蓋房子，根基很深。」

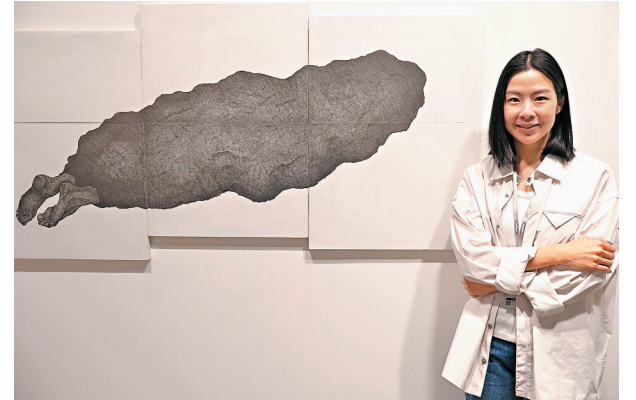
吳悅宇表示，今年香港展會對人流的控管，有利於藏家靜心觀賞和做決定。「首日上午場，就有很多客人直接訂購了；下午三點後才越來越熱鬧。」畫廊今年首次在香港展會介紹印度藝術家Amol K. Patil的作品，其雕塑作品已被急於離港的藏家帶走。

畫廊大未來林舍帶來了常玉、吳大羽、蕭勤等五位藝術家的創作，價位3萬美金到40萬美金不等。據畫廊負責人林岱蔚觀察，近幾年市場大環境不好的情況下，藏家的資金流動更趨保守，「大家都偏向保值性強、風險低的作品，而不是新興的高風險項目。」所以這次畫廊因應這個趨勢，選擇帶來有華人藝術基因的藝術作品，「現場看下來，中國內地藏家依舊是主力，儘管也有來自東南亞和其他亞洲地區的面孔，但整體還是以內地和香港藏家群體為主。」林岱蔚表示。

香港畫廊在展售策略和選件上與內地、台灣地區畫廊展示出不同方向：香港畫廊帶來的名單更為年輕、國際化。「今年巴塞爾現場的歐美藏家回歸明顯。」漢雅軒畫廊經理林昶汶表示，但香港和內地藏家仍是非常重要的參與主體。連續參展多年的漢雅軒今年帶來了9位(組)藝術家的作品，既有在國際大展中嶄露頭角的藝術家的作品，也有二級市場非常成熟的藝術家的代表作品。價格區間從3.5萬美金至50萬美金不等，負責人透露，這次帶來的作品有一部分在展前已完成預售。「香港作為亞洲最重要的藝術品交易中心，客戶群結構更多樣，藝術市場與藝術機構聯動推進，確實是亞洲和歐美的藝術群體的『超級鏈接』。」



●吳耿禎的剪紙作品銷售率極高。雨竹攝



●吳悅宇認為兩天預展日的收藏環境很乾淨。雨竹攝



●蜂巢當代藝術中心展位。



Isabella Anna-Maria Ritter

科索沃藝廊首參展 十分喜歡香港

LambdaLambda藝廊是首間來香港參展的科索沃藝廊，雖然首兩日僅售出一件Hana Miletić的編織作品，但主理人Isabella Anna-Maria Ritter卻十分興奮，「大家還不了解我們，所以進度比較緩慢，但我們在這邊遇到了很多有意向的人。」她表示，對作品表露出興趣的藏家分布於各個年齡段，預計之後還會再帶畫廊來港參展，認為香港有非常廣闊的市場空間，「仍需要增加來港參展的次數，以提升曝光度。」



●Hana Miletić的編織作品引起不少藏家的興趣。雨竹攝



●Azuma Makoto的花朵雕塑。雨竹攝