

# 5天展會吸9.15萬人到訪

## 香港巴塞爾展銷售表現強勁



●mother's tankstation 呈現黃進曦的多幅畫作，銷量很好。 記者雨竹攝

Art | Basel Hong Kong 為期5天的2026年巴塞爾藝術展香港展會29日圓滿閉幕。本屆展會匯聚來自41個國家及地區的240間頂尖藝廊，貴賓預展與公眾開放期間共錄得約91,500名訪客到場，現場交易氣氛熾熱，各級市場均展現出強勁的銷售動能，進一步鞏固了香港作為全球藝術生態中亞洲核心交匯點的關鍵地位。巴塞爾展會表示：「本屆展會全球廣泛參與、銷售表現強勁、機構合作深化，鞏固亞洲藝術市場核心地位，跨區域需求反映亞太市場的深度正在不斷提升，廣泛國際藏家與美術館的參與、策展框架的持續演進，以及與城市文化生態的深層聯動，再次肯定展會為全球藝術生態中的重要樞紐地點。」

●文：香港文匯報記者 張夢薇、陳藝、雨竹、丁寧



●展會現場人頭攢動。 記者雨竹攝

### 政策利好鞏固市場地位

### 參與者冀未來展品更多元

**觀點** 展會開幕首日，香港特區政府文化體育及旅遊局局長羅淑佩宣布與巴塞爾藝術展敲定協議，確定未來5年香港將是該展會在亞洲區內唯一舉辦城市，進一步鞏固香港作為亞洲區內重要國際藝術樞紐的地位，並推動本地文化生態的長遠發展。不少畫廊表示，香港為藝術文化交流提供便利，是藝術市場發展的優質平台。

藝術行業從業者、藝術博主艾子向香港文匯報記者指出，「當下，亞洲正成為藝術市場主要的購買力量之一，很有可能變成一個新的熱點 (hot spot)，跟美國、英國齊平。」她分析道，目前美國市場份額排名第一，英國與中國則經常交替第二、第三的位置。她認為，此次五年合作協議的簽訂，有助於持續培養本地，特別是大湾区的新興藏家力量。

這次展會，艾子專程帶了粉絲和藝術愛好者來一同看展。她觀察到今年展會上，亞洲作品與藏家比例明顯提升。不過，作為連續多年觀展且熟悉藝術市場的觀察者，她感受到作品的精細程度略有不足。她表示，期待未來在這裏能看到更新興、更新奇的藝術形式，或是來自第三世界國家、尚未被充分發掘的重要當代藝術作品。

她續表示，無論市場多麼火熱、明星效應多麼強烈，「最終還是要回到作品是否有實力，作品好不好，內容是最重要的。」她指出，巴塞爾展作為全球審美的風向標，其內容質量本身就是一種背書，因此她真誠期待未來能看到更高質量的作品。

### 買氣雖熱 藏家交易趨謹慎

**展會觀察** 來自北京的魔金石空間自首屆香港巴塞爾就有參加，負責人表示，在市場氛圍方面今年的藏家會偏謹慎，包括諮詢的數量沒有去年多。但同時他表示，參加香港巴塞爾也有和藝術市場鏈接的重要作用，「每年都能夠碰到一些新的人去開啟一些有意思的合作，這也是除了賣藝術品之外一件很重要的事情。」

來自台灣的索卡藝術已持續參加香港巴塞爾多年，此次共售出30件作品。其中，桑火堯的兩件作品被一家集團的美術館收藏。相較去年售出42件作品，今年銷量稍有下降，創辦人蕭富元觀察，今年藏家購藏節奏明顯放緩，「你要跟他們講很久，才會決定，有些還在猶豫。」不過雖然今年所售件數低於去年，但仍有一兩件金額較高。因此截止至29日下午，畫廊今年和去年的銷售額差距不大，最高成交價為32萬美元，較低的在2萬美元左右。

分析買家謹慎原因，蕭富元認為藏家經濟能力的變化是一大因素。「受戰爭及經濟兩極化趨勢的影響，不少傳統產業都趨於沒落，這也影響了從事相關行業藏家的購藏選擇。畢竟只有有剩餘的錢，才能購藏藝術品。」

此外，畫廊許多早期藏家都已超過75歲，他們退休後已沒有太多固定經濟來源，早年也都收藏了一定數量的作品，因此現在的購藏態度會更加謹慎。現時也有許多四五十歲左右的「藏二代」客戶。「他們大部分都有留學經驗，所以購藏角度不太一樣。他們比較喜歡潮流性更強的東西。」

### 「Zero 10」首來港：亞洲數碼藝術市場展極強活力

去年在邁阿密展會策展的數碼藝術展區「Zero10」，今年轉戰香港造就其在亞洲的首次亮相，試探亞洲市場水溫，經過五天展期，參展畫廊紛紛指出，亞洲藏家對數碼藝術接受度更高。

柏林 OFFICE IMPART 的創辦人 Johanna Neuschäffer 和 Anne Schwanz 分享，截止至29日中午，Jonas Lund 包含六件作品的《Network Maintenance》已售出四件，每件9,500歐元。團隊此次也感受到了亞洲市場的極強活力。倫敦 Asprey Studio 的公



●PLAN X 創辦人 Marcello Polito (左) 和 Nicolò Stabile 記者雨竹攝

連5日的展會，氣氛熱烈，與春季的拍賣市場呼應形成「亞洲市場的春天」。據香港文匯報記者的訪問與觀察，香港巴塞爾吸引了來自亞太地區及更廣泛範圍的藏家、策展人和機構，銷售涵蓋了廣泛的市場價格區間，亞太藝術家成為大量成交的核心驅動力。為香港展會注入新活力的還有「Zero 10」的香港首秀——這是巴塞爾藝術展發起的全球性舉措，致力於推動數碼藝術領域的發展，從開幕之初便吸引了大量觀眾駐足。



●阿梅代奧·莫迪利亞尼成熟時期的經典作品成為合影大熱門。 記者陳藝攝

直觀感受：「今年VIP首日分為12點和3點兩個時段。12點進場的藏家，數量上比去年略顯平緩，但主動諮詢作品的人卻比去年更多。我能明顯感受到今年藏家的購買意願更強、活力更足，他們會主動駐足觀賞作品，也願意靜下心來聆聽作品背後的故事與解讀，這一點相比去年尤為突出。」

#### 整體銷售超過預期

不少畫廊表示，本次銷售效果超出預期。方由 (Ora-Ora) 創辦人及行政總裁梁徐錦濤透露，畫廊本次展會的销售情況超出預期，最高成交價接近50萬元港幣。儘管沒有突破百萬大關，但在幾十萬港幣級別的交易區表現穩健。

梁徐錦濤坦言，受國際形勢影響，展前曾對銷售情況感到焦慮，但最終結果令人滿意。她強調成交率「相當高」，買家詢價積極且決策過程較為直接。「大家喜歡直接問價位，沒有太多顧慮，雖然也會考量，但最終真正購買的比例很高。」她亦談到對此次展會的觀察，認為今年國際買家比例有所下降，尤其是中東和歐洲買家數量減少；不過迎來了大量中國內地買家，特別是來自深圳及南方地區的藏家，總結而言，畫廊此次的買家群主要覆蓋香港本地、義大利、英國及內地，「其中不乏代表家旗辦公室購藏的買家。」

香港漢雅軒畫廊的總監林昶汶分享，藝廊在VIP預展期間取得了令人滿意的銷售成績，而於隨後的公眾展期亦持續表現強勁。冰逸、陳福善及胡項城等藝術家的大幅作品在「優先選購時段」中皆售予新進國際藏家；而現代大師劉國松與葉世強的作品，則特別受到亞洲地區主要藏家的青睞。藝術家團體波羅核 (BOLOHO) 也在本次展會中脫穎而出，其作品迅速被熱情的本地藏家競相收藏。

於柏林及倫敦設有空間的mother's tankstation已來港參加巴塞爾藝術展多年，負責人表示，他們非常喜歡這裏的氛圍，也熱衷於亞洲市場。今次他們呈現多件本地藝術家黃進曦的作品，表示從歐洲藝廊的角度，於香港藝術家的家鄉展出其作品是非常重要的。這批作品的問詢度及銷售情況也都非常可觀。

#### 2026 香港巴塞爾成交亮點

作品	畫廊	成交金額 (美元)
巴勃羅·畢加索 Le peintre et son modèle, 1964	Bastian	超400萬
劉野：白雪公主	卓納	約380萬
路易絲·布爾喬亞 à Baudelaire (#1), 2008	豪瑟沃斯	約295萬
喬治·康多 Prismatic Head, 2021	豪瑟沃斯	約230萬
路易絲·布爾喬亞 Couple, 2002	豪瑟沃斯	約220萬

\*數據來源：香港巴塞爾官方公眾號

#### 國際藍籌畫廊看好亞洲市場

本次展會，高古軒、豪瑟沃斯、佩斯畫廊、卓納畫廊、白立方等老牌國際畫廊坐鎮，帶來頂尖藝術家陣容：莫迪利亞尼、畢加索、布爾喬亞、趙無極及草間彌生等悉數登場，讓展場多處成為人流匯聚的打卡焦點。

佩斯畫廊帶來阿梅代奧·莫迪利亞尼成熟時期的經典作品，1,300萬美元的標價成為本次展會中價格最高的作品之一。此外，亦首次亮相畫廊新近代理的韓裔美國藝術家安妮卡·易的全新繪畫作品，以及中國藝術家毛焰、王光樂與張曉剛的代表作。

VIP首日，德薩畫廊的當代藝術項目部分就售出了6件作品，價格區間介於1萬美元至3萬美元之間。銷售方面，截止至最後一日，畫廊已有四件鍾惠作品、一件王韞琛作品、一件陳嘉超作品和一件 Lov-Lov 作品售出，另有一件 Bernar Venet 作品被預定。整體節奏符合團隊預期，與展會常態一致。

豪瑟沃斯VIP首日就已售出10件作品。其中，路易絲·布爾喬亞的《致波德萊爾 (#1)》以295萬美元成交，另一件《伴侶》以220萬美元售予亞洲某基金會；喬治·康多的《F小調布魯斯》以230萬美元由亞洲私人藏家購藏；仇曉飛的《花園》則以39.5萬美元成交……

豪瑟沃斯總裁馬克·佩約特向記者表示，許多來自亞洲地區的藏家、藝術家和收藏家朋友齊聚香港，交流熱絡、氣氛熱烈。「今年香港巴塞爾呈現出顯著提升的態勢，我們在展會的策略也貫穿於畫廊的整體項目之中，即促成最高水準的歷史與當代藝術之間的對話。因此，展會首日，布爾喬亞、喬治·康多、李岫、仇曉飛等藝術家的作品，已成功納入亞洲及更廣區域內的頂級收藏與藝術機構。展會現場對本畫廊展出的尼可·艾森曼作品，以及對M+博物館的李岫展覽所展現出的熱烈反響，在我看來，進一步印證了亞洲藝術觀眾的高度參與性，其持續發展的態勢令人振奮。」

白立方在VIP首日售出十餘件作品，其中高價成交亮點頻現：翠西·艾敏的一件繪畫以120萬英鎊售出，安東尼·葛姆雷的兩件雕塑分別以50萬英鎊和30萬英鎊成交，艾爾·阿納祖的一件掛毯作品則以18萬美元的價格售出等。

白立方亞洲副總監唐佩賢分享了她的