

淘宝推估值规模最大当代艺术专场拍卖引风险担忧

艺术品网拍“保底回购”难成主流

12月12日，淘宝拍卖会联手浙江天仁合艺艺术中心（以下简称“天仁合艺”）推出当代艺术品拍卖项目，共有总估值约3000万元人民币的70幅当代艺术品参拍。这是淘宝拍卖会上估值规模最大的一次当代艺术品专场拍卖。此次拍卖会上，天仁合艺提出“保底回购”的概念，本次拍卖总策划沈其斌表示，敢推“保底回购”的措施是因为公司对拍品有足够的自信。然而也有业内人士担忧，保底回购风险较高，恐难成艺术品网拍的主流。



艺术品网拍首推“保底回购”

“艺术品网拍”和“当代艺术”都是今年艺术品市场最热的关键词，因此一场当代艺术品的专场线上拍卖毫无悬念地吸引了众多关注。

昨日，淘宝拍卖会联手天仁合艺推出名为“跟着大佬去买画”的大规模当代艺术品拍卖项目。包括邱志杰、徐震、管策、原弓、金锋等在内的12位中国知名当代艺术家参与此次拍卖。约70幅当代艺术品参拍，总估值约3000万元人民币。这是淘



宝拍卖会上估值规模最大的一次当代艺术品专场拍卖，也是规模最大的一次当代艺术家群体作品集中上拍淘宝。

值得一提的是，此次拍卖首次提出了“保底回购”的概念。所谓保底回购，就是说消费者拍下一件艺术品，一年后把这件艺术品拿出来再上淘宝拍卖会拍卖，如没能在前次拍卖成交价基础上拍出，天仁合艺将以前次成交价予以回购原作品。

保底回购曾被应用于线下画廊的销售中，但是以公开拍卖形式来操作在国内还是第一次。本次拍卖总策划沈其斌告诉北京商报记者，此次参与拍卖的12位艺术家，是当代艺术家中的佼佼者，被称为“新十二生肖”，之所以敢推出保底回购的概念，是对这12位艺术家，以及他们作品价值的高度自信。

对于保底回购，“赵涌在线”CEO赵涌有不同的看法。赵涌在线为国内首家无缝接合传统收藏与电子商务的公司，拥有多年在线拍卖经验。他认为，保底回购难以成为主流，首先，推出保底回购的企业难以保证三五年之后不会倒闭，如果企业倒闭了，那么保底回购就会成为一纸空谈；另外，对于拍卖企业来说，保底回购的风险很高，因为拍卖市场会随着经济的发展有起有落，画作的价格也是浮动的，价格不会一直上涨。赵涌表示，拍卖企业是一个中介性的服务机构，本身不会收购拍品，只是为第三方提供服务，从中收取佣

金盈利，因此很多网上平台所谓的拍卖已经不能称为“拍卖”了，而应该称“竞价”。

为保真网拍平台各出奇招

艺术品网拍不是新鲜事，但因为存在真假鉴定问题一直不被业内看好。为了解决保真的问题，艺术品网拍机构纷纷推出新措施。

此前保利拍卖与淘宝联手推出的“傅抱石家族书画作品”专场中，就有傅抱石家族提供的家族认定，最后该专场有多达95%的拍品成交，超过半数的拍品成交价超出起拍价10倍以上。

苏宁的艺术品拍卖频道则是联合了“艺典中国”，将频道交由艺典中国独家运营。艺典中国是目前国内第一家以艺术资讯传播、艺术品鉴定、艺术衍生品交易为主要经营项目的艺术网站，作为国内艺术品网拍领军企业，有着丰富的艺术品在线拍卖经验。艺典中国的法律声明中显示，鉴于藏品交易的专业性，艺典中国网邀请相关单位或者个人担任网站鉴定师，为交易用户提供尽可能准确的鉴定意见。苏宁首届艺术品拍卖会取得了不俗的成绩，4天五大专场经过几千次竞价，246件上拍拍品中共成交180件，斩获402.3万元，总成交率73%。

国内综合电商国美在线打造的艺术品交易空间“国之美”更是给出了“假一赔十”的承诺。国之美于上月上线运行，为了

消除消费者的后顾之忧，国之美运营负责人承诺，国之美所售艺术品均为艺术家真迹，依照国美在线赔偿原则“假一赔十”，国之美同时聘请了资深的艺术顾问，并且与权威部门联合，对艺术品的真伪、价值进行认证，并出具证书，确保国之美展出的每一幅作品均为真品。

网拍平台将现多样化趋势

今年以来，艺术品拍卖触网的消息屡见报端。

首先是今年春拍，上海泓盛首次举行线上线下同步竞拍，全场总成交额约4947万元，比去年秋拍增长60%，15个专场中，均有网络用户出价参与，共有近50名客户通过上海泓盛的网上平台赵涌在线参与线上实时竞投；随后北京保利拍卖与淘宝网合作，分别在5月和6月先后推出“傅抱石家族书画作品”专场和“齐白石及齐氏家族弟子书画作品”专场，后者最终以1779万元收官；今年7月，佳士得首度将网上拍卖的概念延伸至中国工艺精品类别，首度试水“明镜白雪：高士爱兰德化白瓷珍藏”网上专拍，57件拍品总成交额近30万美元，总成交率87.72%。

企业纷纷青睐艺术品网拍的原因从以下数据可看出端倪：文化部文化市场司发布的《2012中国艺术品市场年度报告》显示，去年国内艺术品市场交易总额1784亿元，同比下滑15%；艺术品网上交易额逆势同比上涨50%，达到18亿元的新高。

那么艺术品网拍的前景如何？

沈其斌表示，“过去十多年，互联网改变了传统百货业，于是有了淘宝、天猫和京东等电商平台；互联网也改变了文学，于是诞生了区别于传统文学的盛大文学；互联网当然也正不可避免地改变艺术品拍卖。我非常看好网络拍卖市场，未来艺术品会通过电商平台走进千家万户，让很多普通能够欣赏艺术、购买和收藏艺术品”。

赵涌表示，艺术品网拍有它的优势，首先是竞拍过程更加透明，其次网拍没有场地限制，参与者可以是无穷的，这代表着网拍可以扩大拍卖的受众群体，培养出一个庞大的年轻的受众群体，这对整个拍卖行业都是好事。赵涌预测，将来艺术品网拍平台将呈现多样化趋势，一些平台会走“精”、“专”路线；另外一些会成为跨行业、跨领域的大平台，“就像生活中的大商场和专卖店，前者以低价吸引消费者通过普通物品的大量流转盈利，后者走高端、精品路线，为消费者提供更专业物品的流通并提供更专业的服务”。赵涌如是说。

北京商报记者 肖湘女

国内首款艺术品拍卖融资产品发布

北京银行南京分行和江苏凤凰出版传媒集团本周二联合推出了国内首款艺术品拍卖融资产品“艺拍得”，让投资者在购买艺术品时可以实现按揭贷款。

“艺拍得”这样的银企合作模式，在国内尚属首例。“艺拍得”的融资服务对象是参与江苏凤凰拍卖有限公司艺术品拍卖，并成功竞拍的投资者。投资者在拍卖会上成功竞拍一件或多件艺术品后，如果手头资金比较紧张或一时周转不开，可以通过“艺拍得”进行按揭贷款。拍卖行和银行方面会对买家进行信用评

估，并根据拍品预估价和最终成交价确定首付款比例，一般在60%左右，余下的部分按揭，根据拍品的不同，最高融资额度可达1000万元，贷款期限为3个月至三年不等，贷款利率按银行同期贷款基准利率上浮20%。按揭付款期间，买家不需要向银行提供相关担保，但其购买的艺术品会由凤凰出版传媒集团质押保管，买家要等贷款还清后才能入手。

江苏凤凰拍卖有限公司总经理吴东表示，传统的艺术品行业产业链上相对经营模式较传统，艺术品市场一直缺少类似

于金融机构的扶持，“众所周知，目前艺术品投资市场遇到资金瓶颈，融资难的问题至今没有得到有效解决。出于这样一个原因，我们设计了该产品，运用银行的优势解决资金上的流通。满足机构、行业、个人的需求，花更少的钱买更好的作品。按揭付款的融资方式，既可以缓解买家的资金不足，也能够解决买家拖延付款的市场顽疾”。

但是并非所有凤凰拍卖的拍品都能贷款购买。北京银行南京分行行长王萌对媒体表示，在“艺拍得”产品推行初期，只有

部分上拍的书画作品可供按揭，基本都是出自名家之手的精品佳作。对于贷款的投资者，也将“一事一议”，针对不同的客户提供不同的融资方案。比如买家在艺术品收藏界较有资历，且信用状况良好，那么申请的额度就会高些，利率也会低一些。

对此，业内人士董立宝认为主要做到三点就可达到多赢：第一，贷款额度在合理成交价的70%以上；第二，在贷款期内贷款人有权在满足银行权益的前提下对质押品有交易权；第三，拍品的底价要有较高的吸引力。

北京商报记者 肖湘女