



典藏周刊 Collection Weekly

总第150期 今日4版 周五出版(双周刊)
新闻热线 64101837
执行主编 徐磊



最收藏订阅号

C1-C4

2018.2.2

“8.1亿元第一次,8.1亿元第二次,8.1亿元第三次,成交!恭喜您创造了全球最贵中国艺术品拍卖纪录。”这是由北京保利拍卖师王浩主持的齐白石《山水十二条屏》拍卖落槌瞬间,加佣金最终以9.315亿元成交,打破全球最贵中国艺术品拍卖纪录。除此之外,2017年还有16件亿元拍品实现成交,行情令人振奋,但与此同时,占比高达94%的拍品实际仅为百万元以下,且拍品流标率居高不下,它们与亿元拍品共同串联起了2017艺术品拍卖市场。

17件过亿拍品与落不下的拍卖槌

“一槌定音”? 拍卖没那么简单

每逢拍卖,全场关注的焦点除了拍品,可能就是拍卖师,尤其重量级拍卖专场,是对拍卖行经营策略的检验,也是对拍卖师的重大考验。拍卖企业所有的努力和筹备,最终能否实现成交或价值最大化,都将汇集到拍卖师的“一槌定音”,这种无形的压力不言而喻。

中国嘉德创始人陈东升是第一批国家注册拍卖师,2017年12月他亲自为首次入驻嘉德艺术中心的嘉德秋拍开槌,赢得场内一片掌声,也为刚启用的拍卖场地迅速提升了气氛,这是陈东升的魅力,也是拍卖师应起到的作用。

艺术品拍卖,可谓全方位的挑战,对于拍卖师的控场能力、节奏把握、语速口才、肢体语言、报价方式、临场应变、学术背景,甚至体能都是极大的考验。拍卖师队伍庞大,但能够轻松驾驭大型艺术品拍卖会的屈指可数。他们往往有着多年的拍卖经验,并形成了自己的拍卖风格,比如刘新惠、张相佑、徐军、左安平、贺立斌等。

《山水十二条屏》是齐白石最为重要的画作,经过20多分钟的激烈争夺,最终打破全球最贵中国艺术品拍卖纪录,令业界振奋。作为这件标的拍卖师的王浩,也是保利拍卖的一员,他的执槌之路也是从保利拍卖开始,包括齐白石《山水十二条屏》在内,目前主持成交的过亿拍品已达16件。他表示:“首先,感谢全球藏家信任保利拍卖系,将最珍贵的中国艺术品交由保利拍卖。其次,感谢公司培养和信任,让我有机会主持这场拍卖。主持高单价拍品是对拍卖师业务水平的认可,也对拍卖师提出了更高的要求。任何一场拍卖,标的安排有轻重缓急,拍卖师在主持时节奏要根据拍品灵活掌握,尤其在拍卖高单价拍品时,节奏尤为重要,还要熟知客人的出价习惯、举牌动作,最为关键的是拍卖前要对作品的市场价格进行判断,这样才能让主持变得游刃有余”。



齐白石《山水十二条屏》落槌瞬间,加佣金最终以9.315亿元成交

拍卖场次锐减 更需充电提升

近年来,市场环境并不理想,一些中小型拍卖企业暂停拍卖,或者大幅减少拍卖场次。曾经在古玩城、珠宝城、商场等遍地开花的“无底价拍卖”几乎销声匿迹。然而,报考拍卖师的队伍却在不断壮大,行业之间的竞争压力开始骤增。

对此,很多拍卖师都明显感觉到市场的寒意。拍卖主持的活明显减少,费用也不如从前。有拍卖师对此叫苦不迭,但同时也有拍卖师乐观应对,认为这是充电提升自我的好时机。王浩表示:“拍卖场次的减少会降低部分拍卖师的收入,但对优秀拍卖师的影响不大。有时间加强个人修养和学养,沉淀自我,提高专业素养,这也是好事”。他同时表示,在执业过程中,必须恪守原则,对所有参与竞投的竞买人、委托方和拍卖公司负责,对拍卖标的负责。另外,拍卖师是一个需要保持不断学习的群体,拍卖标的的种类和形态都在不断变化,接收各方面的新知识十分必要。

同样作为拍卖师的周培培,在2016年全国第四届拍卖师大赛中获得冠军金槌奖,她表示:“整体市场不好,多少会影响一部分拍卖师的执业,尤其是近几年新考下来的拍卖师居多,实践机会相对会少一些。随着艺术市场的发展,

行业在加速洗牌、整合,品牌效应越来越重要,即使市场不理想,很多优秀的拍卖企业仍然坚持在做春秋季节拍卖,甚至拓展海外市场,市场竞争有进有退,坚持方向和努力,我相信,经得起市场考验的、好的品牌企业会越来越好,好的拍卖师也是同样”。周培培坦言,最初上台主持的那份喜悦感和荣誉感,已经转变为使命感和责任感,不断提升自己的执业水平和业务修养,也一直是她的努力方向。

拍卖师范百睿也表达了相同见解,“想要长久立足,拍卖水平就要不断提高,多方面提升自己,比如参加播音主持培训,加强专业知识学习,去拍卖会观摩其他拍卖师的风采,取长补短。可以看到,优秀的、知名度更大的拍卖师主持的活反而更多,在各种拍卖会的舞台上都能看到他们的身影,艺术品拍卖会、慈善拍卖会等,只要拍卖行业存在,那么不断学习和完善的拍卖师就不会褪色”。

权衡拿捏 要做的不只是拍卖

对于拍卖师而言,绝不是简单的职业选择,作为拍品与竞买人最直接的沟通桥梁,应对拍卖充满敬畏,需要多方位的权衡、拿捏,不断提升。从拍卖市场服务链条的角度,应该不断提升职业水准,同时也呼吁更多人关注拍卖师团队

的建设和成长。

拍卖师并不是独立存在的一种职业,有的与拍卖公司挂靠合作,有的是拍卖公司培养,尤其是后者,拍卖之余往往还担负着其他的工作任务。比如王浩,因为保利拍卖的培养,从最开始只是主持四季精品拍卖,现在可以主持每年春秋两季大拍,拍卖场次横跨古董日场和古代书画、近现代书画夜场,他现在同时担任北京保利拍卖中国近现代书画部专家,平时参与拍品征集、图录制作、布展招商等工作。“因为拍卖师的身份,在征集招商时,客人会多一分信任;因为熟知拍品、熟悉客户,在主持拍卖时也会多一份自信。在业务能力和个人修养上,行业前辈、公司领导和同事都给了很大的帮助。”王浩说道。

除此之外,职业拍卖师也是不少人的选择。范百睿从天津美院毕业后一直从事艺术品拍卖、画廊等行业,曾策划组织多场展览和拍卖会,专职做拍卖师之后,对于拍卖主持有了更深的心得和感悟,甚至开始介入收藏。周培培也经历了从拍卖行业业务到职业拍卖师的转变,她在主持国内外艺术品拍卖会之外,也在行业内外坚持做公益拍卖。“与很多公益组织对接,完善慈善拍卖环节并亲历主持,我把它看做工作中的修行,收获很多。”周培培表示。

北京商报记者 徐磊