



内地拍卖行的香港生存法则

近日,恰逢香港巴塞尔艺术展举办,香港苏富比、中国嘉德(香港)、保利香港领衔的2018香港春拍同期举槌,市场竞争形势再度加剧。匡时国际今年转战上海,暂时退出了香港春拍的序列,赴港拍卖已至第六年的中国嘉德和保利拍卖,似乎已经逐渐适应了香港拍卖的模式和节奏,但成本与竞争的压力还在不断加码。



竞争加剧 拍卖艺博会齐扎堆

今年的香港春拍很热闹,三大拍卖行在香港同期竞技,与巴塞尔艺术展的档期正好重合,这一国际性大展人气很高,410港元的门票依然难以阻挡人们的观展热情,公众日中午就已经竖起了“门票全部售罄”的牌子,而且将香港会展中心的场地占了大半。

业内人士表示:“巴塞尔艺术展和拍卖扎堆举办,一方面加剧了行业竞争,但另一方面也吸引了全球藏家来港。对艺术感兴趣、有购买力的藏家,是可以交叉重合的。这对于拍卖行而言则是极大的考验,因为藏家在同一时间段内可挑选、比较的范围加大,在竞拍时会更加谨慎、挑剔”。

从市场情况来看,三大拍卖公司的市场表现可圈可点。香港苏富比总成交36.4亿港元,同比增长15%,总成交率达到89%。今年春拍成交额为香港苏富比史上第二高。其中,清康熙粉绿地珐琅彩开光花卉■以2.388亿港元成交,创造了康熙瓷的最高拍卖纪录。明宣德御制《大般若波罗蜜多经》同样以2.388亿港元成交,刷新佛经最高拍卖纪录。钱维城《台山瑞景》以1.468亿港元成交。

一向稳健的中国嘉德(香港)表现亮眼,总成交4.2亿港元,同比涨幅达到28.9%。其中,中国书画板块表现抢眼,总成交1.975亿港元,比估价高出72%。黄宾虹两件晚年巨作《挹翠阁落成志庆图》以4163万港元成交,《北高峰图》以2427万港元成交。

保利香港斩获125亿港元,与去年春拍的1245亿港元基本持平。其中,过千万成交的拍品达到26件,现当代艺术专场实

现拍卖总成交额达到4.1亿港元,创历史新高。中国书画两大专场总成交25亿港元,王蒙《清■垂钓图》以5900万港元成交,傅抱石《渊明载酒图》以1770万港元成交。

中国拍卖行业协会副秘书长欧阳树英表示:“从春拍的情况看,保利嘉德均表现稳健,市场买气较足,并且在成交额及各业务板块方面表现出稳步增长,说明赴港发展的本土拍卖企业已经进入新的发展阶段”。

藏家口味 从揣摩到精准拿捏

相对于苏富比、佳士得而言,内地拍卖行在香港的市场经验虽然有所差距,但深耕香港市场六年,中国嘉德(香港)和保利香港也已逐步适应了这里的拍卖模式和节奏。藏家的口味和拍品类型通过摸索而不断优化。中国嘉德董事总裁胡妍妍表示:“在香港市场竞争日益激烈的氛围中,能够获得这样的成绩,离不开亚洲及欧美各地藏家的鼎力支持。中国嘉德在香港的定位和布局逐渐明晰,与北京总部交相呼应,期待有更好的市场表现”。

有业内人士表示,通过多年的市场历练,内地拍卖行的成绩是有目共睹的,甚至已经跻身于香港拍卖市场前列,这与它们的市场策略有莫大关系。从今年香港春拍的情况来看,两家拍卖行都在经营策略上做了大幅调整,对于香港市场的藏家口味,从最初的揣摩、猜测,到现在几乎可以精准拿捏。首先,品牌私藏专场,同时这些私人收藏还紧贴香港市场,比如中国嘉德(香港)在“春和——亚洲重要私人珍藏”专场推出了“王振宇夫人唐兆颖旧藏”、“南洋重要私人藏家丹翰楼”,成交率高达

99%的黎雄才“写生之路”专题,拍品就是来自香港的重要私人藏家。

赵无极、朱德群、吴冠中、草间弥生、村上隆等艺术家的拍品,从来都是苏富比、佳士得拍卖的重要牌面,对于内地拍卖行而言,这些“国际牌”同样不容忽视。中国嘉德(香港)在“亚洲二十世纪及当代艺术专场”推出的“与大师对话”专题中,赵无极《25.06.86桃花源》以4387万港元成交。朱德群《构图第五十七号》以1395万港元成交。在保利香港“中国及亚洲现当代艺术专场”中,赵无极《大地无形》以1.83亿港元成交,草间弥生《无限星网》以3068万港元成交。

除此之外,不断优化拍品结构。与内地市场有所不同,珠宝、钟表、尚品、红酒都是香港市场最受欢迎的品类。保利香港珠宝及尚品部五大专场与珍藏名酒总成交额3.6亿港元。2017年中国嘉德新设珠宝部门,今年春拍这一板块也同样表现不俗,多件珠宝以高价成交。

市场生态 深耕香港难题待解

赴港拍卖,是内地一线拍卖行的共同选择。但有些问题也不得不正视,人工、场地等成本压力可能数倍于内地市场,同时,要适应香港市场的文化、规则、习惯、理念等。有业内人士指出,内地拍卖行进军香港市场的品牌意义更大于市场意义,但如果不能实现盈利,无论是成本还是耐心都是一种巨大的消耗。

出于多种因素考虑,匡时国际暂时退出了今年香港春拍的序列。据知情人士透露:4月30日,匡时国际即将举行上海首拍,这是2018年度匡时集团战略规划的重要一步,目前已经将主要精力投放到上海市场,匡时香港在秋拍时还会继续”。

对此,欧阳树英也给出了她的观点:“国际化发展是中国拍卖业发展的趋势。单个拍卖企业、单季拍卖活动时间或区域的调整更多是局部、具体市场活动的选择,不宜过度解读”。

对于拍卖企业而言,不断开疆拓土,抢占市场份额,是令人振奋的事情。现实问题是,拍品资源、藏家资源在短时期内难以有量性的增长。香港市场有着天然的优势,但同时也面临在内地无法想象的难题。比如,在寸土寸金的香港,总会受到场地规模的限制,每年拍卖、展览扎堆,想要找到合适的预展场地就需要不断协商、磨合,甚至博弈。

香港会展中心无疑是香港地区最合适的、专业性的展览场馆之一。2017秋拍中国嘉德(香港)就入驻了会展中心,但今年春拍因为香港巴塞尔艺术展等多种原因,最终转战至JW万豪酒店和港岛香格里拉酒店。据胡妍妍透露,今年秋拍将重回香港会展中心,这对于迎来25周年庆典的中国嘉德而言,无疑是一个利好消息。

与此同时,内地拍卖企业需要面对来自苏富比、佳士得等国际拍卖巨头的直接竞争。在内地市场,由于相关文物拍卖政策的限制,海外拍卖公司很难对内地拍卖行形成大的威胁。香港市场则是直面国际巨头的竞争,国际性的买家对于拍卖服务和拍品品质也更加挑剔。

在欧阳树英看来:“成本、竞争是赴港发展的压力,但同时也有商业环境、税收政策等方面的优势,我认为,经过一段时间的努力,内地拍卖行正在扎根香港,并形成有效的良性竞争关系。香港区域市场的份额和地位正在老牌劲旅和内地品牌的共同推动下有所提升”。北京商报记者 徐磊