

巴塞爾探索系列（之四）

每年春季，香港的藝術氣氛總是特別熾熱。大型藝博會、各項拍賣會的舉行，使香港成為藝術重鎮。雖然來到五月，各項活動落下帷幕，但就藝術交易市場而言，仍有不少可探討的話題。在第八屆巴塞爾藝術展香港展會（Art Basel HK）（下稱巴塞爾）舉辦期間，香港文匯報記者走訪參展畫廊、藝術家、藝博會負責人，並以「巴塞爾」為原點出發，作出四期專題系列，當中圍繞「不同地區藝廊在國際交易舞台生存之境」、「台灣畫廊」、「藝術市場性別天平」、「亞洲青年藝術家崛起」四個主題，去發掘藝博會背後的隱形資訊。

亞洲市場

「千禧一代」新藏家理性直接 新力量買出市場新形態

香港巴塞爾，每年都有一張成績單，而藝術產業的各個環節：從畫廊、策展人，到拍賣行，甚至媒體，無一不在其中測探市場脈動，提煉藝術界的最熱話題：今年，即是實力漸夯的亞洲「千禧一代」新藏家。

巴塞爾甫於日前發佈的《環球藝術市場報告》中，著名文化經濟學家 Clare McAndrew 在市場宏觀層面分析提出：「千禧一代」藏家（Millennials，1980 年代初至 90 年代出生），已成為亞洲藝術品消費市場的生力軍，同時，亞洲這個「世界藝術新市場」的藏家年齡結構亦具特徵：新加坡的高淨值藏家中「千禧一代」佔據 46%；在香港，這個比例亦有 39%。

當亞洲拍場不斷放大新買家的持重和理性，私洽交易的一級畫廊裡，日趨年輕的買家亦見個性。藝評人 Evan Beard 說：新一代藏家也許不是為市場注入資金最多，但其行為令市場交易方式變得開放，正提示出亞洲市場未來性格走向。

文、攝：香港文匯報記者 張夢薇

4月1日香港蘇富比當代夜拍之後彭博新聞社即時寫出藝評，文中有言：「千禧一代在香港蘇富比拍賣會上購買了價值 2800 萬美元的藝術品，其中包括滑板鞋和噴漆罐，千禧一代已經成長為蘇富比交易市場上，特立獨行的一代買家……」那天，夜場的「NIGOLDENEYE Vol. 1」專拍上，街頭藝術家 KAWS 潮流作品連連叫出好價格，明星產品《THE KAWS ALBUM》500 萬港元起跳，1 億港元處落槌，加佣金 1.16 億港元成交，遠超前此估價：600 萬至 800 萬港元。

這是亞洲春季拍賣市場的「縮時動畫」，一下子擊中「千禧藏家」的市場能力和購買魄力，還記得落槌之後，香港花旗私人銀行（Citi Private Bank）藝術顧問專家 Edie Hu 感嘆：「拍賣怎麼突然變得這麼時髦……看，那些酷酷的年輕買家可都穿着連帽衫呢！」千禧一代，成長的時代背景、荷包的能力形塑出與上一代的「傳統藏家」完全不同的樣子，就如同拍賣場中的「連帽衫」，在他們身上，老套的藏家戴上眼鏡慢慢翻閱圖錄的樣子，很難找到。

早前針對亞太地區最受國際關注的 40 位年輕藏家的盤點報告指出，亞洲千禧藏家的構成，一類是財富的繼承者們，另一類則是迅速成長起來的新貴：私人股權投資者、地產開發商和對沖基金專業人士。而「注重作品的交易性，注重網絡，對同代人的藝術作品更為關注」則是 40 位藏家的抽象描述，報告的各種線索提示：越來越活躍的「千禧一代」，正在衝破藝術是市場系統的種種邊界。

打破收藏市場邊界

「80 後」藏家黃勛夫，是紐約 New Museum（新博物館）董事會成員，16 歲已購入人生中第一件藏品；2014 年開始與同是青年藏家的林瀚、雷宛螢在北京聯合創辦木木美術館；2017 年，他策劃展覽《錫人的心臟》，討論當代科技和網絡對藝術的影響，其中有 20 多件作品都是個人的收藏。

以收藏作品作為起點、直接參與私營美術館的創立，再到親手策劃展覽，黃勛夫大刀闊斧的成長路徑打破了人們對收藏家身份的傳統想像，亦跳過藝術市場系統「藏家—畫廊—拍賣行」的慣常操作環節。作為「新世代」成長的典型藏家，他活躍在各種移動社交媒體，經常晒出自己在全球各地旅行的照片以及各種藝術社交活動，自嘲過被「手機操控的人生」，但並不影響對藝術收藏嚴肅的審美態度。「我關注同世代、具有市場發展潛力的年輕藝術家」，如何找尋、檢索自己的收藏？黃勛夫說自己會特別留意非純粹商業目的藝術展會，好像每年在巴塞爾這樣成熟交易場域，也會留心探訪「Discoveries 單元」，「因為它基本上是以市場新人探索為策展方向的，會看到一些新的觀念。」藝評人和市場將「千禧一代」定義為



馬海蛟四頻影像作品《快樂區域II：兩岸》攝：張美婷



KAWS 作品拍出 1.16 億港元

年輕世代藝術收藏趨潮流文化

「在智能電子設備圍繞下成長的互聯網『原住民』」加之線上藝術品銷售管道的突然繁榮，讓大眾認為，這批隨著互聯網長大的年輕藏家，其收藏的方式，會從線下的「走進畫廊看一看」轉移到線上「電子網頁淘寶」。不過，在巴塞爾現場採訪與藏家互動最直接者——畫廊，所獲結論卻恰恰相反，明日畫廊總監 Tara Downs 說：「負責任地說，我們畫廊 50% 銷售都是來自親身光顧的客人。」雖然畫廊也會通過電子郵件向客戶展示作品，但是「多數藏家，無關年齡，還是願意在做決定之前親眼看一看作品。」



Nike Kyrie 經典鞋款亦被收藏

新藏家「跑贏」老藏家？

更受西方思想影響的亞洲千禧一代藏家，是否會因為教育背景的西化而品味上與上一代傳統藏家有別？策展人兼收藏家 David Shrigley 在受訪時指出，兩代收藏家細微的不同之處，即是「敏感度」的差別：年輕一代藏家更易被特殊材料製成的作品所吸引。「他們喜歡那些與當下時代更合拍的藝術作品。老一代的收藏家更傾向於傳統作品，他們不喜歡在收藏上冒險。」

採訪 TEFAF 三月剛發佈的《中國藝術市場》報告撰寫人吳可佳，她認為，中國新一代的藏家群體大多在西方教育背景中成長，了解藝術的方式不少是透過線上、線下的雙軌渠道，由此塑造出其收藏性格：「首先，他們有著不同傳統的藝術審美趣味，更能與西方當代藝術共鳴；再者，收藏行為和方法，也與西方的藏家的樣貌較為接近。」

兒時定居加拿大的「80 後」藏家周大為，他的收

藏體系中涉及架上繪畫和雕塑，亦有影像及裝置。他認為，創作媒材、藝術家國籍、創作年代，都應是建立收藏的坐標。「自由、具有體量，才是年輕一代藏家的收藏精神。收藏是一件自然發生的事情。藏家天生就具有這種天性，像得了絕症，進入了收藏就一發不可收拾。」周大為不避諱談「以藏養藏」、定期賣出作品去調整已有的收藏體系，這是大多數年輕藏家的選擇，沒辦法，荷包乏力。

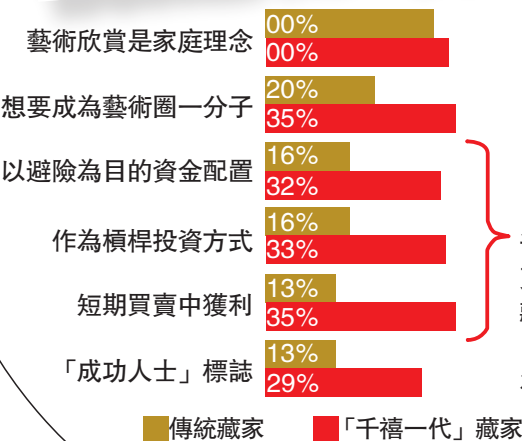
「雖然西方當代的藏品量在中國不斷提升，可是若觀察從二級市場成交量，中國書畫和瓷雜仍佔比最大。因為這部分的市場，主要構成力量是改革開放以後的企業家們，他們經濟實力穩定，所以購藏趨於穩定。」吳可佳堅定地論斷：這也還會是中國藝術市場未來 10 年的主導力量。

強調見解的一代

雖被定義在「新世代」區間，然而周大為表示自己的藏品並不局限年齡段的藝術家，「藝術關鍵還是看作品，而不在乎『六零、七零還是八零』」。問及未來的計劃，周大為表示還是繼續買，沒有給自己限定什麼。「收藏的第一個十年，投資畫廊、做年輕藏家俱樂部、做基金會，下一個十年，它又會給我們帶來什麼？」

多年經營年輕客戶的北京畫廊負責人逐漸發現，家庭背景或職業原因，讓很多年輕藏家非常低調，大多不願在公眾面前露面，也不會在網絡上發和藝術相關的消息，「但他們學習能力非常強，很多人按現當代藝術史的線索，已經建立起頗具體量和質量的收藏。」

藝術品收藏心態比照：傳統藏家 V.S 「千禧一代」



2 x 千禧藏家更多將收藏視為「金融行為」

資料來源：英國藝術機構 Artsy 官方統計。

記者手記

文：張夢薇

巴塞爾現場聽「千禧心態」

就像藏家周大為不諱言自己會經常售出已有的藏品以換取「收藏的循環」，最近兩年，常常聽到畫廊主們哀聲呼喚：「收藏家不是賣家」的時代已經過去了！在巴塞爾「VIP 之夜」交易現場觀察，發現年輕藏家真的是急步勁履，冷漠、理性又匆忙。陪記者一起看展的年輕藏家兼策展人霍霍，一路都是在和各路業內人士的社交寒暄中「穿插」瀏覽作品，在每件作品前停留絕不超過兩分鐘，看似走馬觀花，實則計劃早已定下，往往看到標的便會直奔東主，直接切入主題的討論。

「……畫廊必須接受這樣的心態了」，霍霍一邊給自己正操刀策展的主辦方傳送訊息，一邊和記者嘲諷，那些畫廊經理人還在面對作品價格詢問吞吞吐吐，「這些人真是搞不清狀況，藏家有可能很快賣掉藏品，所以看重的是當下、實在的買進價格，老套的伎倆只能浪費大家時間。」他說，線下交易的最大弊端，即是「不方便」。而追求便利性，就意味着虛擬網絡開始具有現實功能，無論身處尼日利亞或是美國，都能通過手機遠程參與香港的展會，甚至隔空議價，快速又直接，這才是實惠的買賣方式。

千禧一代，是被視覺入侵的一代，被形式萬千的圖像佔據，然而，如果想成為新一代的偉大藏家，記者想像，老藏家們肯定會說：年輕人，你們需要放慢速度，學會享受、學會欣賞。



Supreme 與 LV 聯手製品

每年一度的三亞「華宇青年獎」發起者與贊助人趙屹松，性格深沉，鮮少在媒體與社交場合露面，且來自收藏世家，家族以中國傳統藝術收藏為主，相反，他選擇支持中國年輕一代藝術家。回憶 2013 年在尤倫斯藝術中心觀展中國年輕藝術家群展「ON | OFF」後，便一頭扎進表彰年輕藝術家的「華宇青年獎」創辦。然而，這個每年一度在三亞舉辦的獎項，並未成為他建立收藏的管道，他堅持認為「藝術，是對於消費主義的反思」，消費藝術並非自己的態度，這也是自己反思工作的維度。

「我比較排斥用買賣的方式和藝術家溝通，也不希望『生產』與『消費』，成為我和藝術家之間的交流介質。」在「華宇青年獎」開展七年之後，趙屹松計劃今年組織所有參與獎項的藝術家們到杭州參加「2050 大會」，參與到火箭、空間的討論，建立藝術與科技、青年文化的連接。相比購買，他更希望用自己的投入，為年輕藝術家去找到價值展現的平台。

開畫廊、辦美術館、做展覽，年輕藏家林玉柱畢業之後就把書畫收藏當作事業去做。收藏方向上，他亦有了自己的脈絡：「主要看藝術水準高低、在歷史上的影響力。」林玉柱找專業畫廊、出沒各種拍賣會，「要有精品意識，學習是收藏的永動機」。對於老一代藏家的理念，林玉柱認為應有所學習的是「他們的學習意識」，他說，年輕藏家們在享受自己的收藏之餘，收藏趣味也在影響藝術市場的走向，他們的選擇，也許就是中國藝術品市場未來的選擇。

問及新世代的收藏家對市場的影響力到底有多大？吳可佳指出，「僅從交易量上來看，現時依舊被資金實力限制的年輕藏家，在未來 3 到 5 年內購買單件作品可以進入千萬、甚至上億美金價格區間的可能性較小，他們對中國古代藝術沒有興趣，短時間內還不會影響市場佔比。」

青年藝術家更受年輕藏家追捧



KAWS 公仔是現時亞洲新藏家競逐對象

Super me 滑板出現在 Sotheby's 拍賣中。