



清雍正 粉青釉凸花折枝花果纹卷缸

“嘉德四季”已成为中国嘉德子品牌

19期“嘉德四季”创下历史纪录

9月13日,上周末落槌的中国嘉德国际拍卖公司第19期“嘉德四季”拍卖会,3400余件拍品实现了超过1.7亿元的总成交额,刷新了“嘉德四季”的历史纪录,值得注意的是,其中中国书画部分1700件作品平均成交率高达85%,总成交额达1.1亿元,也刷新了历史纪录。这两个新纪录,似乎预示了今年秋拍整个艺术品拍卖市场、尤其是书画拍卖市场将继续春拍复苏后再掀热潮。

据嘉德公司宣布,在其书画部分,海外藏家倾力奉献的“鑑古堂藏近现代名家珍品”专场100%成交,新加坡藏家珍藏徐悲鸿1939年作《吉庆图》为珍藏半个世纪后的首次露脸,以超出估价4倍多的246.6万元成交。瓷器工艺品部分总成交高达3949万元,“清雍正粉青釉凸花折枝花果纹卷缸”估价仅为4至6万元,最终以30倍的128.8万元成交。古籍善本总成交783.4万元,《清道光重修二十四史》为道光十六年(1836)武英殿重修本,全书9箱742册,十分完整,且首次现身拍场,以190.4万元高价成交。中华慈善总会主办、东方视觉协办、中国嘉德主理的“艺术慈善中国”油画雕塑专场,最终筹得善款322万元。

“嘉德四季”的演变

中国嘉德的小拍,从1994年11月开始,几乎与公司的历史一样悠久:一开始嘉德的小拍还叫“大礼拜拍卖”,第1期共上拍201件拍品,仅成交158件,成交总额只有14.57万元。到1995年5月的第7期改为两周举办一次的“周末拍卖”,共上拍313件拍品,成交299

件,总成交额达134万元。到了1999年11月的第55期,拍品首次突破1000件,包括瓷器工艺品、中国书画、珠宝与钟表相机等,结果成交693件,总成交额达227万元。到第83期是最后一次周末拍卖,其中瓷杂1058件,中国书画2107件,总成交额已达4570万元。

从2005年起,嘉德将周末小拍改为“四季拍卖”,在定位上已经转为中型拍卖。此后的第1期总成交额即达8386.13万元。到了当年秋天的第3期,就首次突破亿元大关,达12076.54万元。此后,到2007年的第11期至今,始终都保持超过亿元的成交量。

“嘉德四季”成为子品牌

中国嘉德市场部总监孙杰在接受记者采访时指出,从2005年起调整为四季拍卖后,就把小拍为平民收藏服务的定位层次提高了,近年来在品牌打造上更与大牌有所区别,把“嘉德四季”当作中国嘉德大品牌下的子品牌,目的是把市场细分出来。所针对的客户,与大牌既有区别,又有交叉,主要是经营艺术品的行家以及“藏友”即收藏爱好者。一方面不断有500万元以上的高价拍品出现,另一方面从品类上不断丰富,至于拍品价格则定位适中,吸引来自全国各地与港台的客户都过来,在业内形成跨地域的拍卖平台,确立领头羊的地位。

他还透露,公司的业务部门架构最近刚刚作了调整:书画与瓷杂的四季拍卖,原来都是由独立的部门运作,现在都调整为一个部门之下的专职人员运作,如书画调整为古代、近现代加当代与四季三个部门;瓷杂也是如此,分为古代、现代与四季。这样做可以确保大牌与四季拍卖互相打通,实现良性互动。

“嘉德四季”打造跨地域平台

中国嘉德的春秋两季大拍总是因为天价迭出而被大众媒体争相报道,相形之下,由周末小拍演变而来的“嘉德四季”,往往被外人所忽视。其实近3年来,“嘉德四季”已经连续9期成交额超过1亿元,9月13日上周末落槌的第19期,总成交更是高达1.7亿元,刷新了历史纪录。记者在19期拍卖现场与嘉德专家对话,追溯“嘉德四季”的发展历程,探究其机制的形成,发现“嘉德四季”作为中国嘉德倾力打造的一个子品牌,已经成为跨地域的新平台,与嘉德的大拍形成良性互动,势将在新一轮市场热潮带动的拍卖行业整合中占得先机。

本报记者 邱家和

四季成交价:日本行家认定行业指导价

——中国嘉德书画专家郭彤谈“四季拍卖”



徐悲鸿 吉庆图

“嘉德四季”中书画拍卖一直是最受人关注的部分。嘉德书画部的资深专家郭彤女士,多年来一直负责“四季拍卖”,最近受命负责现代与当代书画部门,记者在拍卖现场对她作了专访。

拍品主要来自海外

郭彤表示,“嘉德四季”中书画部分一直比较强,无论是成交总额还是单件拍品的成交额都挺高,社会影响很正面,是小拍中加分的部分。刚开始时面向从事书画买卖的行家与刚起步的收藏爱好者,逐渐与大拍的买家互相交集。

“嘉德四季”的书画拍卖人气为什么这么好?她认为,一是征集能力很强,拍品大部分从海外征集,第一次露面的较多,往往能征集到藏家批量的东西。她还说,他们一直强调拍品的质量,尤其是近现代部分,对价位与质量都很慎重。而古代部分则以作品的价值为前提而不单纯强调真假,所以有一些老仿等。二是拍品丰富,关注二线画家与各地域的二、三线名家。

成为跨地域平台

她指出,上述两个特点,使“嘉德四季”的书画拍卖可以满足各地的买家,吸引了从新疆到海外的客户,成为跨地域的平台。诸如程十发、董少平、赵望云等不是最亮眼的艺术家,在这里能找到价位适中的东西而逐渐成为市场宠儿。同时,一些当代名家如王明明、施大畏等在海外办展览,也把大批展品在这里上拍,稳定了他们的市场。她透露,许多当代艺术家都要经过“嘉德四季”这个平的考

验后才心里踏实。

她表示,他们不追求拍品的天价成交,而是把艺术家创作的各个面都比较全面地展现,给买家接触二、三线画家的机会,对一线艺术家也时不时推出一些特别的拍品,市场影响力有时超过大拍。如上次四季拍卖的齐白石的“猫”拍了400多万元,对春拍的涨价有奠定基础的作用。她还透露,日本的很多行家把“嘉德四季”的成交价作为行业指导价,认为其能反映市场比较真实的一面。

对秋拍有乐观预期

谈到这次艺术市场的价格波动,她表示近现代书画在市场上已千锤百炼,其藏家基础的强大在市场危险的时刻得到充分体现,正所谓“水落石出”。这是因为藏家、卖家与买家对这个平台的理解比较透彻,对作品的价值认同感最强。近现代市场不断有新买家进场,绝大多数中国书画的新买家都从近现代开始,而他们的收藏得到的正面肯定也最多。

她强调目前书画市场正经历一种重新归位,也就是1949年以后书画市场整体的梳理,因为绝大部分作品都出来过了一次。面对今年春拍中国书画的火爆,她认为目前还不至于有泡沫的成分。几年来比较明显地在涨的是齐白石、张大千,而他们是10年里涨幅最小的,即使在上一波书画价格最高的2005年,他们的涨幅也很小,现在的行情应该说是水到渠成。今年秋拍如果没有什么突发事件,应该是平稳向好,一些好作品因此会出现更高的价格。

“嘉德四季”体现公司整体战略

“嘉德四季”从其作为周末小拍起,就是品种比较混杂的,但是,成为“嘉德四季”后,逐渐与公司的大拍互相牵扯,对公司的整体经营战略也有很大的影响,最近围绕“嘉德四季”重新调整业务部门架构就是一个明证。各业务部门的专家在拍卖现场接受记者采访时表示,“嘉德四季”日益成为嘉德业务拓展的重要平台

瓷杂注重品种丰富

最近被任命为瓷器工艺品部四季部门负责人的刘跃,多年来一直负责四季拍卖,他表示,“嘉德四季”的瓷器拍卖,经历了规模逐步发展的过程,从最早周末拍卖一场十几万元逐步发展,到2000年上了过100万元的台阶,上一期是4000万元的规模。他还指出,四季拍卖是群众性的收藏,金融危机带来的市场波动对其的影响,几乎可以忽略不计。

他强调,现在四季拍的品种与大拍也不尽相同,其中包括了注重材质、工艺的工艺品,如景泰蓝等。也包括无底价的观赏石。从交易总量来说,瓷器、玉器等传统藏品仅

占到4成,而工艺品的成交则要占到6成。

古籍善本经过专家论证

嘉德古籍善本部的李东溟则表示,古籍进入“嘉德四季”较晚,当时还特地邀请故宫、历史档案馆与社科院的专家认真研讨过引入四季拍卖的利弊。实践证明四季的平台更宽广。现在四季的古籍善本专场,包括古籍的新概念——新善本如晚清、民国的精刻本,画册也成为新热点。把善本和碑帖也分开,还有老照片与藏书票。还把海外回流藏品作为一个门类,其中最有名的是波士顿美术馆藏书专场,拍得很高。甚至还开设了普洱茶专场。还在探索做连环画收藏专场。

他认为,传统的古籍善本太小众,太曲高和寡,升温较慢。而大拍的局限是数量有限,门槛太高,有发展瓶颈。引入四季拍卖后打开了市场,降低了门槛,几乎每场都有新客户。同时对传统的善本拍卖并没有影响。大拍强调权威性,好的拍品给大拍;四季则是补充、拓展、深化。这给古籍善本的拍卖带来巨大变化:



《清道光重修二十四史》

2001年的第一场古籍成交总额仅280万元,过去一年的成交额也就一千多万元,而去年是四千多万元,其中大小拍各占一半。

油画雕塑试水“嘉德四季”

此次“嘉德四季”首次出现了由中华慈善总会主办、东方视觉协办、中国嘉德主理的中国油画及雕塑慈善专场,包括油画、雕塑、装置、影像、版画、水墨等在内的精彩作品共计131件,全部以不设保留价形式拍卖。嘉德油画雕塑部的专家孟禄新表示,去年地震后搞过一次大规模的慈善拍卖。当时决定用策展人来召集艺术家做展览,策展人是王林,共有80多件作品参展。此后又征集了40多件。因此这次拍卖拍品都没有估价。他表示,今后油画雕塑作品将不定期地进入四季拍卖。



瓷杂拍卖现场(邱家和摄)