# 收藏者的必备指南

# COLLECTING 101

ART STAGE SINGAPORE

artprice.com™

## 欢迎来到2013年度的
## “艺术登陆新加坡”博览会

我们很荣幸地向您宣布，“艺术登陆新加坡”博览会与艺术市场信息方面的全球领导者Artprice.com已建立并希望长期保持合作关系。我们的重要举措之一便是发布艺术市场分析报告和一系列永久数字信息，为像您这样的艺术品收藏者提供更多具备附加价值的服务。

亚洲收藏者和买家在艺术市场上扮演着日益重要的角色，“艺术登陆新加坡”博览会和Artprice.com有责任为这些初涉艺术市场和经验丰富的收藏者提供必要的知识信息，让他们在任何情况下都能作出理性的购买决策。正是本着这种精神，我们制作了这本《Collecting 101》收藏指南，对以下关键问题作出解答：

### 第一部分：哪里购买艺术品？

在一级市场上购买
在二级市场上购买
市场参与者：画廊，博览会，拍卖会，互联网的作用

### 第二部分：如何获取信息？

获取艺术家的相关信息
获取作品的相关信息
理解定价
关于画廊和艺术品经销商

### 第三部分：如何购买？

自主决定
议价
艺术品投资

### 第四部分：如何保养您的艺术品？

祝您阅读愉快！

洛伦佐·鲁道夫
（Lorenzo Rudolf）
“艺术登陆新加坡”
博览会总监和创始人

蒂里·艾尔曼
（Thierry Ehrmann）
Artprice.com总裁兼创始人

一级市场上出售的是首次参与交易的作品。这些直接从艺术家的工作室“新鲜出炉”的作品因首次露面而格外令人振奋，它们往往会在画廊预览会和艺术博览会上加速收藏者的肾上腺素分泌。

### 卖方

画廊经营者直接从艺术家手中获取作品，并提供给客户。作品的首次定价由画廊决定，一般情况下，此价格往往低于二级市场、尤其是拍卖会上所能达到的价位，因此十分有吸引力。这种以低于拍卖行情的价格出售作品的定价策略令画廊能够在全年中快速售出艺术家的作品。

### 需求

一位艺术家的成功与否可通过市场对其作品的需求状况来衡量。如果您所青睐的艺术家的作品十分畅销，您可能被列入漫长的等待名单中……因为画廊通常会将作品优先出售给著名收藏家和艺术机构。

### 购买决定

如果您喜欢一件作品，则须抢在其他买家出手之前快速作出决定（收藏者的职业生涯中通常充满了遗憾，但鲜少有人会为已购入的作品而感到懊恼）。您要牢记著名艺术经销商拉里·高古轩曾说过的一句名言：«You snooze, You lose !»（打了个盹儿，你就错失良机！）。如果艺术家的所有作品已经售罄，宁可选择被列入等候名单，也不要因一时着急而购买一件出自库存且品质相对较低的作品。

二级市场上出售的是至少曾被出售过一次的作品。如果收藏者、经销商或画廊出售已参与过交易的作品，该作品就进入了二级市场。大部分有待再次出售的作品会出现在拍卖会上，但拍卖并不是唯一的转售途径。许多专业人士专门从事收购和转卖的场外交易。

## 卖方

卖方可以是艺术品经纪人（在具备资质的私人网络上开展的保密交易，这是确保卖方或买方匿名性的理想方式）、专业经销商（精通一个时期、一个流派或一种艺术运动的专业人士）、画廊（艺术家在一级市场上的官方代理画廊同样能够从事转售业务）和拍卖行（场外私人交易和拍卖会）。

## 需求

信息是在竞争中制胜的关键。如果您正在寻找一件特定作品，不妨告知相关画廊和经销商，并具体指出作品的主题、创作时期、应具备的品质和您的预算。这些专业人员不仅能在时机成熟时通知您，而且能为您展开搜寻工作。

## 购买决定

如果一位艺术家在一级市场上已经炙手可热，他在二级市场、尤其是拍卖会上的身价必然会更高，因为公开宣布（通过目录、新闻稿、电子邮件及各种媒体）的拍卖会将会吸引所有对该艺术家青睐有加且可能参与竞价的艺术爱好者前往。

## 市场参与者 – 画廊

作为艺术品的展览和销售场所，画廊是艺术品市场上的主要参与者。某些画廊仅专注于一级市场（直接与年轻艺术家或已经成名的在世艺术家合作），某些画廊则只活跃于二级市场（从事作品的收购和转卖工作，但无需与艺术家签约），但也有不少画廊在两者之间游刃有余。

- 画廊通过对艺术家的宣传提升他们的知名度和商业发展前景。
- 画廊通过确保销售使艺术家获得必要的经济实力，以继续进行创作。
- 通过控制作品售价，画廊能够维持甚至提高市场行情。
- 通过长期捍卫旗下艺术家的作品，画廊能够为自己构建起一个有望增值的人才库。

艺术市场在过去20年中发生了深层变革，画廊行业也随之发生了重大改变。画廊不再只是艺术家和收藏者之间的中间人，其涉及的业务范围也已经大幅延伸。如今，画廊所从事的工作具有多面性，对于专攻当代艺术品的画廊而言尤其如此！

### 当代艺术画廊

此类画廊与其代理的艺术家在相互尊重的基础上保持着紧密联系，相辅相成：艺术家展示其创作才华，画廊则提供经验和销售能力。

如果一家当代艺术画廊全凭一己之力工作，则需发展具备发现者和推广者、中间商、策展人、作品代管人、艺术品专家、艺术顾问、培训师、生产商、宣传与营销专家以及销售人员的所有能力的人才，并始终保持敏锐的直觉！由于工作的复杂性，此类画廊往往需要获得专业团队的协助，而团队的规模大小则取决于画廊自身的实力。

## 推广

当代艺术画廊的职责在于帮助旗下的艺术家摆脱默默无闻的状态，并通过定期在画廊及其他场所举办作品展来提高他们的身价。为了扩大艺术家的影响力，画廊也会走出大门，为双年展、博物馆、各种艺术机构和当代艺术博览会策划展览。如今，推广一位艺术家需要耗费大量财力，要像20世纪50年代一样，在巴黎与纽约办个展来提升艺术家的知名度，已远不足够。随着国际大型博览会的发展，画廊也得跟上全球化的脚步，并至少要在巴塞尔、巴黎、伦敦、纽约、迈阿密、香港和新加坡参展。

## 创作

艺术创作方式也已发生了深层改变，并带动作品资金支援的模式发生相应变化。如今的当代艺术家会创作大规格的作品，采用昂贵的媒材和来自专业领域的技术，以及成本不菲的视频和装置作品。总而言之，对资金的需求使得艺术家必须找到合作伙伴（企业、收藏家、艺术赞助者、艺术机构）。因此，画廊已越来越频繁地参与作品的创作过程，他们的网络关系和资金实力对实现艺术家雄心壮志的计划而言是不容忽视的优势。

## 合同及薪酬

如今，艺术家和画廊之间仅靠道德上的约束已远远不够，签订正规的合同以保护双方的利益才是严谨的做法。传统的合同一般会指定作品售价的50%作为画廊的利润，用于支付画廊所提供的服务。然而，有些合同可能要复杂得多！在一些独家代理合同中，艺术家将其所有作品（在全球范围内或仅限于一个国家）都交给一个画廊来代理，以获得可观的月收入，好让艺术家毫无后顾之忧地进行创作。但事业刚刚起步的艺术家极少能够获得这种资金保障，尚未确定身价的新兴艺术家通常会把作品寄存在画廊中，以便安排销售事宜。

对于艺术爱好者、猎奇者、尤其是经验丰富的收藏者而言，艺术博览会是欣赏、发掘、提问和比较的理想去处。它能发挥教育作用，帮助参观者培养眼力，学会如何解读作品，洞察主要的发展趋势。

近20年来，古典、现代和当代艺术品博览会在艺术市场上扮演着日益重要的角色。在一场精心策划的博览会上，参展作品的多元性和高品质绝不亚于著名拍卖行在久负盛名的拍卖会上所推出的作品。为了保持展会的高品质，参展商和作品都要经过博览会总监和专业委员会的精挑细选。严格的甄选能为博览会营造一种有利于艺术品交易的信任氛围，并能展出具标志性或从未发布过的作品。

## 博览会的质量

艺术博览会的质量可从多个方面进行考量。国际跨度如今已成为大型博览会成功的关键，其国际影响力建立在强烈的认同感（指导方针、总监和遴选委员会）和参展作品的品质之上。博览会的质量还可从它所举办的活动中窥见一斑：讲座、奖项颁发、私人参观、在博览会期间与其他文化机构产生的协同效应及其所提倡的价值理念和生活艺术。某些艺术博览会已经有数十年的历史，而对于资历尚浅的博览会来说，它们的品质则可根据创造力和主动性来判断。

## 商业作用及其他

出于多种原因，博览会对平衡艺术市场具有不可或缺的作用。它们是艺术品经销商与收藏者见面的唯一途径，因为收藏者平时一般不会造访他们的画廊。因此，博览会对促进画廊的作品销售起着至关重要的作用。从纯商业环境以外的角度看，博览会能够在同一个时空内将收藏者和画廊经营者以及记者、编辑、艺术评论员、艺术品保管人、艺术顾问、博物馆馆长和其他艺术界人士建立起前所未有的联系。而对于尚不知名的画廊和新兴艺术家而言，博览会则是一块关键的跳板。

拍卖会拥有多个激动人心的特点：投标人之间的竞争、不断攀升的价格、落锤成交的仪式.....某些作品能够真正令买家为之疯狂，最终的成交价格有时会脱离市场现实。

## 因竞价而激发的肾上腺素

只要两位投标人在同一时间渴望得到同一件作品，作品的价格就有可能迅速攀升。因此，某些作品在短短几分钟内就能创下一项拍价纪录，但在几个月后却只能以比成交价低数万甚至数十万美元的价格再次出售！因此，不要在拍卖会上被竞价激发的肾上腺素所左右，以过高的代价购入一件作品。在参与一件拍品的竞价之前，提前为自己设定好额度。另外，某些投标人会以超出自己经济承受能力的价格竞投，这种做法会为他们造成损失，因为当中标人无法为赢得的拍品履行付款承诺时，其行为便会被认定为“疯拍”。产生争议的标的作品会被再度拍卖，而新成交价与原成交价之间的差额则须由“疯拍者”承担，从而为其带来完全不必要的巨额经济损失！

## 获取拍品的相关信息

在参与一件拍品的竞价之前，尽可能多地查找作品的相关信息。您可以要求拍卖行提供一份详细描述作品保存状态的“状况报告”，但不要仅仅满足于此！您可以通过在Artprice网站上查询拍卖结果或请一位独立于负责该作品销售的拍卖公司之外的专业人士对作品进行估价，了解艺术家的市场行情和该作品的类型（技法、年代、主题）。一件作品的市场行情取决于多种因素：如果该作品出自享有盛誉的藏品系列，或它曾被出借给重要的展览会，其售价极有可能会上升。相反，一件经过修复或已多次出现在拍卖会上的作品的售价可能会下跌。

## 如何竞投？

您可以通过四种方式参与作品的竞投：您可以亲自前往拍卖现场参与竞投（运用简单的手势或举起投标牌向拍卖官示意，或高声出价）。但亲自到场并不是唯一的方式。您还可以在拍卖会举行期间通过电话进行远程竞投（在拍品开拍前不久，您将会接到电话），在展会期间给拍卖官或办事员留下一张订单，或在提供互联网平台的相关拍卖行参与在线竞投。

## 成交价并非您将支付的最终价格！

在拍卖会上，您需要支付的最终价格包括成交价和由拍卖行自行决定的手续费这两个部分。您一定要注意这一点！记住您的最后出价并不等于您实际支付的金额！根据销售国、拍卖公司、作品来源和价格范围的不同，您需要在成交价的基础再加上手续费（平均介于10%至30%之间），有时还需要支付各种税费（增值税、进口关税和税费）。

2012年，连接至互联网的用户数量已接近25亿人。艺术市场的参与者在多种层面（官方网站，社群网站）利用互联网从事宣传行销、获取信息、买入卖出等活动。

## 为参观博览会做好准备工作

利用三、四天的时间参观博览会并探索成百上千件作品显然有些仓促！浏览博览会的网站可帮助您做好参观的准备工作。一般情况下，这些网站会显示参展商的名单及其官方网站的链接，提供讲座的日程安排和当地住宿的实用信息，并在Facebook和Twitter等社交网络发布信息。另外，博览会也紧跟随科技的发展脚步！2013年度的“艺术登陆新加坡”博览会就在实体展览以外举办了一场名符其实的虚拟展会，人们可在正式展会开幕三天之前通过虚拟展会预览参展作品。

## 在线购买/销售

如今，几乎100%的艺术品经销商和画廊都拥有自己的网站，或被网上交易市场所认可。在网上购买二级市场作品（已经成名的艺术家）的做法迅速普及，而一级市场上摄影和版画等作品的在线交易过程也日益完善。网上的买家和卖家看重的是反应更迅速、手续费更低、流动性更高的交易过程，并期望能够找到当前的市场价格信息和大量的参与者。翻译成多种语言的网站和对象明确的电子邮件提醒服务都是经过仔细研究而开发出的工具，旨在帮助身在世界各地的买家和卖家迅速找到对方。互联网在10年内已从一种推广工具变成艺术品购买与销售环节中不可或缺的工具。

## 获取艺术家的相关信息

获得准确、必要的信息只是有助于确保您作出正确的决定。与一些知名画廊、收藏者和艺术品顾问建立联系是最佳的学习方式！即使您并不熟悉艺术品，他们中的大多数人都会热情地接待您并为您提供信息。因此，我们建议您大胆参与。如何解读一位艺术家的生平？哪些是关键信息？为什么？

### 年龄

艺术家的年龄是生平介绍中的第一条信息。您需要关心这个问题，因为它会对职业生涯的发展潜力产生影响。一位年轻艺术家的未来前景似锦（尤其是当他已经获得重量级画廊的支持时），而年事已高的艺术家若尚未获得成功，再开创出一番事业的可能性便已寥寥无几。

### 教育背景

良好的教育背景往往意味着好的开端，有些享有盛誉的学校是年轻毕业生的真正跳板，有时，才刚踏出校门的毕业生便会被画廊立即揽为己用。其中，伦敦艺术大学（UAL，校友：阿尼什·卡布尔、卢西安·弗洛伊德）、伦敦皇家艺术学院（RCA，校友：亨利·摩尔、托尼·克拉格）、村上隆在东京创办的Kaikai Kiki公司（校友：高野绫、青岛千穗）、北京中央美术学院（CAFA，校友：方力钧、刘伟）都以卓越的教学品质著称，能为艺术家的个人简历加分。

### 所获奖项

艺术家曾经获得过的奖项是十分重要的信息，因为它们代表着来自专业领域的认可。获奖艺术家的知名度将会登上一个新台阶，并有可能获得一次出版或举办作品展的机会，或收到一笔用于资助其创作项目的可观奖金。最重要的艺术奖项包括特纳奖（针对英国艺术家。以往获奖者：安东尼·葛姆雷、达明安·赫斯特）、由纽约古根海姆博物馆颁发的Hugo Boss奖（获此殊荣的有：道格拉斯·高登、皮耶·雨格）、广岛艺术奖（获此殊荣的有：蔡国强、小野洋子）以及专门奖励中国后起之秀的中国新锐画家大奖（CAP）。荣获一个知名奖项堪称艺术事业的助推器，但能够获奖的艺术家毕竟是少数。

## 展览和收藏

艺术家曾经参加过的展览对其事业发展的重要性取决于展览的质量而非数量，并有赖于举办机构、画廊、双年展或艺术博览会所享有的声望。在全球知名的画廊或博物馆中举办展览对艺术家而言是获得国际认可的一个强而有力的信号。公共或私人收藏的知名程度也能创造同样的效应，当艺术家的作品被查尔斯·萨奇（Charles Saatchi）、乌利·希克（Uli Sigg）、张锐、余德耀（Budi Tek）或弗朗克斯·皮诺特（François Pinault）等富有影响力的收藏家买入时，其职业生涯便会加速发展，并引起其他买家的关注。

## 出版物

专业艺术出版物的发行量虽小，却能起到至关重要的作用。艺术评论家的知名度、读者群的素质、杂志的基调都能引起人们的关注。

## 二级市场上的艺术家

对于古典艺术大师和现代艺术家而言，其知名度取决于在历史上留下的发展轨迹。了解艺术家在其所处时代中曾发挥的作用以及对后世的影响。他是否参与过一项艺术运动？该运动在艺术史上影响程度为何？他的成功关键是什么？他是否广受欢迎？又是否曾为时尚、电影或广告带来灵感？

## 互联网的影响力

我们能够通过互联网找到有关艺术家的大量信息。然而，我们不能仅凭网上介绍就判定一位艺术家的知名程度，因为任何一个自诩为艺术家的人都能通过勤勉的网上劳作为自己打造一个形象、一段生平或一种知名度。因此，在互联网上查找信息是必要的，但却是不够的。虚拟世界的声望无法取代画廊、艺术评论家、文化机构和博览会的筛选。

## 建议

有些艺术家会受到时尚效应的影响，从而在昙花一现的高知名度过后迅速被人们遗忘。因此，我们建议您不要被短暂的名声所迷惑，因为后人会很快忘记这些在世时曾经风靡一时的艺术家。

## 获取作品的相关信息

### 真实性

作品的真实性是交易的关键之所在！购买在世艺术家的作品时，这方面存在的风险极小，因为买家能够很容易地获得具信赖度的证书。相反，购买已故艺术家所创作的作品时则需要保持一定的警觉。为了避免令人不快的意外，您可在购买作品前要求查看作品随附的文件。一份具信赖度的证书应由有资格代表相关艺术家的权威人士出具。所以，除了要求获得一份具信赖度的证书之外，您还要确保自己拿到的证书是不会令人对您所购作品的真实性产生任何质疑的真证书。这份文件不仅是作品文化价值的凭证，也是作品保值的保证。其他可以证明作品真实性的文件还包括艺术家的作品编年目录（catalogue raisonné），目录内对您作品的说明是可靠的信息来源。

### 未标明创作者的作品

作品的创作者有时无从知晓。在这种情况下，您会在艺术品经销商处或拍卖现场看到类似“根据……的判断”、“……的风格”、“类似于”、“依据”、“……的技法”等语句。请注意，这些语句并不能对艺术家的身份做任何担保。这些未标明创作者的作品，比如一件古老的中国雕塑作品，会在经过分析之后根据历史的真确性或判定的出处被宣布为真品。

### 鉴定

鉴定是指专家对作品进行深入检验之后判定其真伪的过程。如果作品遭到损坏或已被修复过，鉴定报告还应包含一份精确的作品状况报告。上述信息能对作品的最终价值产生影响，因此十分重要。一件破损或经过大面积修复的作品会失去其大部分的价值。在拍卖会上，负责在拍卖作品之前对其进行调查的专家或拍卖官往往只是鉴定领域的通才，他们可能会被娴熟的骗人技俩愚弄或无法辨认出知名艺术家的作品。如果出现这种情况，买方或卖方有权宣布交易无效，并要求获得赔偿或取回作品（各国的法律各不相同）。

### 独创性作品或多版本艺术品

独一无二的独创性作品在价格上理所当然地要胜过拥有多个版本的作品，它为收藏者们提供了梦寐以求的珍稀品质。然而，有些“具独创性”或“独一无二”的作品并非完全由艺术家本人创作，因为很多艺术家会和助手或外部服务提供商一起合作。在杰夫·昆斯、达明安·赫斯特、村上隆和张洹等当代艺术明星的工作室内，每人都拥有超过100名助手。

多版本作品的价格通常低于素描或绘画作品，因此是着手建立个人收藏而又无需承担资金风险的绝佳方式。但多版本作品也应限制数量，因为版本数量越有限，稀有性因素对作品价值的推动作用就越大。为了确保获得正确的版本信息，请检验作品标记（版本编号，例如：2/8）和艺术家的签名。

## 雕塑作品

木制、金属或泥土雕塑媒材的作品通常是独一无二的，而采用青铜、其他合金或树脂制成的雕塑作品则往往不止一件。在创作后三种雕塑作品时需要使用模具，所以他可以用同一组模具制作出数件相同的作品。只要获得艺术家的认证许可，并在其监督下完成。在制作完成后销毁原始样本本的石膏或模具通常有助于确保作品的真实性，但一些造假者会采用附着成型技术制作出未经授权的版本。

■ 青铜雕塑的传统版本：作品的稀有性决定它的价值！一般情况下，青铜雕塑的版本数量限制在12件，艺术家的试样也包括在内（8件编号作品+4件艺术家的试样作品）。最受青睐的作品同时带有艺术家和浇铸师的签名。

■ 带有编号和签名的版本：当传统版本数量多于12件时，作品的价格就会下跌。您在购买时应检查浇铸日期以及作品是否带有作者签名和浇铸师的标记，并索取作品的真实性证书。

■ 最新版本：有些作品在经过权利持有人的授权后会制作出“死后版本”（即在艺术家去世以后制作的版本），这些版本必须加盖印章或标记。它们的价值往往远低于艺术家在世时制作的版本，但也取决于版本的数量。

■ 不带编号的版本：对于部分不带编号的雕塑作品，您需要特别留意作品的保证书，因为它很有可能不是正品，而只是简单的复制品（我们可以在博物馆的商店内找到），甚至是赝品（附着成型的作品）。

## 雕版画和摄影作品

除非标注了“单版画”、“单一作品”或“1/1”等特殊说明，摄影和雕版画作品通常拥有多件。稀缺性会赋予此类作品更高的价值。与雕塑作品一样，原始的雕版画和摄影作品带有编号（限量版）和艺术家的亲笔签名（雕版画的签名通常在正面，而摄影作品的签名往往在反面）。同样，版本数量越有限，作品就越珍贵，价格也越高。

■ 摄影作品版本：只有带有签名和编号、版本数量限制在30件以内（连同所有规格和所有载体上的作品）、并由作者亲自制作或在其监督下制作的作品版本才能获得正品称号。这能确保您购入的作品是真正罕见的珍品。超过规定的版本数量之后，作品就会失去其独创价值，成为售价较低的多版本作品。为使亚洲当代艺术家的摄影作品能在欧洲和美国市场上获得理想的定价，作品的版本数量不宜超过30件。

■ 最新版本：有些摄影作品会因为大获成功而被重印，重印有时发生在艺术家去世之后。年代久远的版本价格最为昂贵，而重印的版本越新，价格就越低。

■ 雕版画版本：雕版画的件数并没有严格的限制，有些作品拥有15件，100件，甚至500件。您还可以在市场上找到艺术家向雕版画制作师提供的样张（边缘注有EA字样），以及原本为艺术家的协作者或朋友以及雕刻师保留的非卖品（边缘注有HC字样）。

为艺术品定价需要拥有真正的专业知识。新手通常会在身价差异巨大的两位同时代艺术家或两幅出自同一艺术家之手的绘画作品面前不知所措。我们在这里为您提供一些线索，帮助您理解影响作品定价的一些因素。

## 艺术知名度

艺术知名度是指艺术家在艺术史上的重要性或在一场艺术运动或一个艺术团体中的创新程度。对于并未经过时间考验的当代艺术家，您可以咨询专业顾问的意见。

## 媒体知名度

媒体知名度是指媒体、尤其是专业艺术媒体对艺术家进行的报道。这些报道能够加快艺术专业人士对艺术家的认可。

## 背景

指艺术家或作品的经历：参加过的展览（私人或机构展览）、具指标性媒体报导的文章数量、被知名经销商和收藏家或享有盛誉的博物馆收购的纪录.....这些因素都会对作品价格起到杠杆作用。

## 稀缺性

稀缺性原则在供求关系中发挥着关键的作用，从而能够对作品的价格产生影响。一般来说，作品越罕见，价格就越昂贵。

## 所使用的技巧

雕塑、装置作品、绘画、素描、摄影、录像、版画……一般而言，绘画作品的价格要高于雕塑作品，也远高于素描作品。

## 媒材

作品所采用的媒材及制作成本是决定一件作品价格的重要因素。一件大理石（高贵材质）雕塑作品通常比常见的木制作品来得昂贵。

## 创作日期

出自某些时期的作品会比在其他时期完成的作品获得更高的价格。如果一位艺术家在20世纪80年代对艺术做出了重要贡献，他在这一时期内创作的作品就会比近期完成的作品更加昂贵。

## 规格

一般而言，越大型的作品名望越高，价格也更高。对于超大尺寸的绘画作品，我们称之为“博物馆规格”的作品。定价：在一级市场上，画廊在艺术博览会或由其举办的展览上为作品进行首次定价。如果艺术家的作品已参与过拍卖，即可更容易地获得参考价格范围，并根据艺术家的官方行情为类似作品定价。

## 如何获取信息？

为您提供信息是专业从业人员、画廊经营者、艺术品专家、专业艺术顾问的职责。艺术品专家往往发挥着关键作用。他在艺术史方面的丰富知识令其能对一件作品的文化价值做出可靠的判断。同时，他对市场动态也有着深刻的了解。与画廊经营者和艺术顾问一样，艺术品专家对决定作品价格的各种因素了如指掌。

在互联网上查找纯粹艺术品经销商（仅在二级市场上开展业务）或经纪人的信息并不容易，因为这些销售方通常会保持一定程度的隐密性（尤其是经纪人）。为了确定卖方的可靠性，您可向专业顾问或曾经从卖方手里购买过作品的收藏者打探信息。如果卖方是画廊，信息的查找过程就会简单得多，因为每家画廊都设有一个介绍其业务及艺术家的网站。如需确定一家画廊或艺术品经销商的重要性和可靠性，您应当了解他们的从业经历、工作计划以及信息透明度。

## 从业经历

了解画廊经营者的从业经历。画廊从什么时候开始营业？画廊经营者他在艺术品领域有哪些相关经历？他是否拥有充足的艺术品知识（通过培训或先前的职业经历）？他是否拥有一家或多家画廊？他有哪些计划项目？他对其旗下的艺术家抱有哪些企图心与规划？

## 参加国际博览会

画廊参加全球知名的博览会可被视为一个好兆头，因为这些专业盛事对参展商的挑选过程十分严格。收到邀请的参展商虽多，但真正入选的却很少。此外，这些知名博览会能够帮助画廊成功应对全球化所带来的挑战，并为其代理的艺术家提供进入著名收藏家的个人藏品系列以及标志性艺术机构的机会。

## 严谨的工作计划

了解画廊除了参加博览会以外的工作计划：它是否定期举办展览会？它为多少艺术家提供支持？如果由画廊代理的艺术家中包括已经成名的艺术家，则可被视作信心的保障。如果画廊只为新兴艺术家作代理，旗下拥有10位当代艺术家就可算作初具规模了。最有实力的当代艺术画廊通常为20、30甚至40位艺术家提供支持！至于同时活跃在二级市场上的画廊，其麾下的艺术家数量可达100或150位！高度的多样性代表着其丰富的人才储备。

您还可了解画廊是否曾经成功地帮助旗下艺术家的作品进入重要的藏品系列（公共或私人收藏），以及它是否有能力在大型展会上推荐其代理的艺术家.....这项工作十分重要，因为它可以为艺术家建立良好的经历，并在国际市场上提高知名度。

## 信息质量

为客户提供信息是画廊和艺术品经销商的职责之一。卖方不仅有责任通过书面方式提供清晰准确的作品（来源、真实性、状态、品质或存在的缺点）和艺术家（生平介绍、作品展、出版物、知名度，等等）信息，他的严谨性还能够通过对售后服务的投入程度来衡量。一家真正专业的画廊会向您提供您所关注或曾购买过其作品的艺术家的发展动态，包括他的最新作品和出版物、价格走势和参展情况。

## 自主决定

为能作出理性的购买决定，与画廊经营者、艺术评论员、艺术品顾问和艺术家开展对话有助于提升您的鉴赏力、拓宽您的知识面、增强您的敏锐性。面对面的交流、参观和阅读能帮助您成为内行的收藏者，随着经验的累积，您的收藏活动会渐入佳境。

### 直面艺术品

好奇心和激情是收藏者的两大精神支柱。不要害怕消化不良，因为高品质的作品展和艺术博览会只会丰富您的阅历，而不会让人心生厌恶。悉心挑选您要前往的展览会、博物馆、博览会和讲座。您学到的东西越多，您的触觉就会越敏锐，您的选择也将更恰当、更具个性色彩。

### 获取正确信息

您一定听说过“耳听为虚、眼见为实”的说法。的确，在购买艺术品时不能被走廊上的声音所干扰，而要选择真正令您心仪的作品。但这并不表示您无需查找作品的相关信息。相反，正确的信息将是您坚强的后盾。在作出购买决定前，尽可能搜集大量相关信息，咨询多位专业人士的意见，并对数据进行比较。

## 议价

### 与谁议价？

您喜欢一件作品，但它的售价超过了您的预算？不要被吓倒，问问画廊或艺术品经销商，看看他们是否能够帮助您。有些画廊和艺术品经销商愿意进行协商（尤其是在艺术博览会上），并能提供5%至15%的折扣。

有些专业销售商还能接受分期付款。请注意，如果说画廊和艺术品经销商常常提供便利的付款方式和一定的折扣，这在拍卖会上却是不可能的，即使在网上进行的拍卖也是如此！在拍卖会上，成交价格一旦确定就无法更改，落锤之后就再无讨价还价的余地。

### 针对哪种类型的作品进行协商？

一般来说，新兴艺术家（身价尚未确定）的作品比已经成名的畅销艺术家更容易获得协商的可能性。一位艺术家的知名度可能会造成对您不利的局面，因为对该艺术家作品的需求越多，您在商谈价格时就会显得越被动。

## 艺术品投资

艺术品可以成为一种投资，作为投资者的收藏家十分清楚他所拥有作品的现金价值。您可以将资金投资到您十分了解并充满信心的作品上。如果您并不了解艺术，但仍然希望进行投资，不妨投资在知名画廊上……

### 投资回报

如果您购买了一件价值超过一百万美元的作品，在短期内获得投资回报的可能性很小。然而，画廊经常挂在嘴边的格言“最昂贵的作品是最佳的投资”已通过数据得到证实。高端市场的繁荣程度和回报率都远胜于一般市场。所购艺术作品的盈利能力首先取决于艺术家的知名度。艺术家的知名度越高，他的二级市场就愈繁荣，投资风险也就愈低。在此类投资游戏中，将每件作品的平均预算设在10,000美元以上的收藏家才是真正能从高昂的价格中获得最大利益的投资者。

### 艺术基金

艺术基金的数量最近呈现增多趋势，艺术品已成为主要面向富裕客户群体的替代型金融资产类别。艺术基金的“入场券”价格很少低于10,000美元，且往往在100,000美元以上。在这个价位上，您能在一个艺术藏品系列或一件指定的艺术品中占有一定“份额”。这些投资基金通常用于直接从画廊、艺术品经销商、拍卖会或艺术家那里购买作品。

第一个暗礁：由于您将完全依赖买手，因此必须确保他值得信赖（其专业知识应涵盖金融和艺术这两个领域）。

第二个暗礁：艺术乐趣十分受限……您拥有作品的一部分，但却没有真正的享受权！与购得的作品生活在一起才能获得更丰富的艺术乐趣。

### 购买您喜爱的作品

按理说，您不会放弃您的艺术品……它将融入您的生活。因此，购买一件您喜爱的作品就显得十分重要。不要仅仅出于金钱的考虑而进行艺术品投资！它能为您带来的满足感远不止于此。购买一件艺术品也意味着您对自身进行投资，以培养一种不同的态度，并从新的角度看待生活和周遭世界……总而言之，这项投资将令您的生活更加充实。如果您仔细观察如今最具价值的藏品系列，便会发现它们都是智慧与激情的结晶，并具备真正的身份价值，不同于一般的商业投资组合。

法国作家让-雅克·卢梭曾经写道："人类的首要意识是自身的存在，其次则关乎他所拥有的东西"，这同样适用于艺术品。艺术品需要精心的保养，以避免遭到损坏，延缓其退化的过程。

### 预防性保护

除了签订保险合同，以避免在艺术品失窃或因漏水或火灾等原因而遭到损坏时蒙受经济损失之外，您应采取一定的预防性保护措施。这将帮助您尽可能延长与作品朝夕相对的时间，甚至将其传给后人，或在最佳条件下将其转售，并无需因作品出现破损而承受其价值下跌的风险。

您首先需要注意的是环境因素，因为用于 保存艺术品的环境应尽量保持稳定：温度和湿度的变化幅度应减到最低，并应避免白天的光线直接照射到作品上。对于绘画、素描和摄影作 品，还应避免阳光照射，因为热量和紫外线会破坏作品材质的稳定性。

### 布上绘画/不太脆弱

随着时间的推移，织物会收缩或扩展，画漆会氧化、变色并令作品表面产生褶皱。如果环境温度接近20°C，理想的湿度应在55%左右。

### 纸上绘画/十分脆弱

光线、热度和湿度都会令纸张因化学反应而发生降解。作品的保存环境应保持清洁，以避免发霉。纸张对灰尘和酸性物质十分敏感，某些昆虫还会蚕食纸张。

### 木制作品/耐受力强

避免温度和湿度产生波动及昆虫的侵扰！与布上绘画作品一样，当环境温度接近20°C时，理想的湿度应保持在55%左右。

## 摄影作品 / 十分脆弱:

在处理摄影作品时应高度谨慎，避免皮肤与其产生直接碰触。它们对湿度和温度的变化特别敏感，并应避免光线直射。

## 金属作品/耐受力强

环境的湿度最好不要高于30%，以防止作品生锈。

## 当代作品及混合媒介作品/脆弱程度视作品材质而定

近期创作的作品应受到保护，并在良好的保存环境下展出。

为能事先预测可能产生的问题，并在最佳条件下保存您的作品，您应查找相关资料或向艺术品修复员咨询，以便了解如何能够尽量保持作品材质的稳定性。如果您发现作品及其材质出现不正常的变化（褪色、变形、材料脱落，等等），即表示保存条件并未达到最佳状态，您应当立即咨询专业人士的意见。

artprice.com™

Artprice.com是全球艺术市场信息的领军者，它能为您提供世界各地的艺术品拍卖会信息，帮助您了解您希望购买、出售或进行艺术品投资的作品价格。

Artprice.com网站提供即将举行或过往拍卖会的详细信息，追踪艺术市场的发展趋势，并掌握艺术家在市场上的变化状况。

Artprice.com也是一个在线交易市场，专业人士和艺术品经销商在这里推介他们的作品、艺术品以及设计和古董类作品。

作为Artprice.com的新闻机构，ArtMarketInsight（艺术市场观察）分析和揭示全球艺术市场的运作机制和奥秘，并不断向全球主要的新闻机构及6300多家媒体发布艺术市场趋势报告。

秉承令市场更加透明化的宗旨，Artprice.com及其艺术品专家、历史学家和经济学家掌握分析从1997年以降，来自4,500间的拍卖行资料及信息，并建立起全球最庞大、最完整准确的艺术资料库，提供自17世纪以来，50万余位艺术家档案资料及超过2,700万笔的艺术家指数，成交纪录，拍卖结果，拍卖讯息。

无论您是艺术品专家、画廊经营者、策展人，还是内行或新入门的收藏家，您都能在Artprice.com找到您需要的工具和服务来优化您的作品交易。每年99欧元起/119美元起的订阅服务，就可以无限浏览Artprice艺术资料库。

《Collecting 101》在2013年1月24日至27日举行的“艺术登陆新加坡”博览会期间发布。

©2013 by artprice.com

限量发行

印制于新加坡